

关于河南翔宇医疗设备股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函的回复说明
信会师函字[2020]第 ZE051 号

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于河南翔宇医疗设备股份有限公司首次公开发行股票
并在科创板上市申请文件审核问询函的回复说明

信会师函字[2020]第 ZE051 号

上海证券交易所：

根据贵所于 2020 年 6 月 30 日出具的《关于河南翔宇医疗设备股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函》上证科审（审核）（2020）396 号（以下简称“问询函”）的要求，立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“立信”或“申报会计师”）对贵所的审核问询函所列问题中需要申报会计师说明或发表意见的问题进行了认真核查。现将有关问题的核查情况和核查意见的说明如下：

注 1：报告期指 2017 年度、2018 年度、2019 年度、2020 年 1-6 月。

注 2：除特殊注明外，金额单位均为人民币万元。

注 3：本回复中部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

目录

问题 1. 关于重大资产重组	4
问题 7. 关于采购与供应商	28
问题 8. 关于销售模式	46
问题 9. 关于主要客户	69
问题 11. 关于前员工在经销商处任职	87
问题 13. 关于关联交易	93
问题 16. 关于收入	97
问题 17. 关于成本核算	128
问题 18. 关于毛利率	137
问题 19. 关于销售费用	144
问题 20. 关于研发费用	145
问题 21. 关于股份支付	162
问题 22. 关于存货	164
问题 23. 关于应收及应付款项	177
问题 25. 其他财务事项	183
问题 27. 关于新冠疫情对生产经营的影响	191

问题1、关于重大资产重组

招股说明书披露，报告期初，发行人实际控制人控制多家从事康复医疗器械研发、生产、销售及配套服务等业务的公司，2017年下半年，对实际控制人控制的各公司进行了业务整合。发行人于2017年底收购了实际控制人实际控制的、与发行人母公司经营业务具有相关性、未来拟继续经营的9家公司的全部股权，同时实际控制人注销了无实际经营业务、经营规模极小、或者不继续开展业务的13家公司。

纳入发行人体系的9家公司中有8家公司（瑞禾医疗除外）存在股权代持情况，成立初期由实际控制人亲属或实际控制人控制的企业员工代持股份方式设立管理。在业务整合时，存在代持的8家公司进行了股权代持的解除或代持还原，之后9家公司均按照以2017年10月31日经审计的净资产值为基础作为转让价格，进行了同一控制下的企业合并。

请发行人说明：（1）该等股权代持形成的原因，是否签订代持协议及主要内容，各代持人与实际控制人的关系，是否通过代持规避相关法律法规；（2）结合股权代持的初始背景、实际出资人及实际出资金额、代持解除后工商登记变更等情况，充分说明构成9家公司构成同一控制下合并的真实性与合理性；（3）股权代持是否已彻底清理，是否系双方真实意思表示，是否存在纠纷或潜在纠纷；（4）实际控制人是否通过代持或其他方式实现对其他企业的控制，如有，是否构成同业竞争；（5）被收购公司在报告期内的主营业务、主要客户及供应商，是否与发行人客户、供应商存在交叉重叠，收购后对发行人收入、利润贡献情况；（6）收购后9家公司的经营状况、主要财务数据，与发行人业务的协同性；（7）注销公司是否存在违法违规行为，注销过程是否合法合规，是否履行相应法定程序；是否存在纠纷或潜在纠纷、其他侵犯债权人利益的情形；（8）上述13家公司均于2015-2017年成立，且于2018-2019年完成注销，公司成立距离注销时间较短的原因及合理性。

请发行人律师、申报会计师核查上述情况，并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 该等股权代持形成的原因，是否签订代持协议及主要内容，各代持人与实际控制人的关系，是否通过代持规避相关法律法规

随着康复行业产业支持政策的陆续出台，患者对医疗康复认知程度的加深，国内康复行业出现历史发展机遇，实际控制人何永正、郭军玲为抓住行业发展机遇增设多家企业，因日常工作较为繁忙，出于办理工商登记便利、业务定位不同等原因，迈迪尔、玛斯特、拓凯医疗、海沃斯、郑州捷创睿、瑞贝塔、贝瑞思、河南嘉宇 8 家公司在设立之初或股权演变过程中实际控制人委托其亲属或其控制的企业的员工代持相应股权。行业及公司发展背景情况如下：

(1) 外部政策支持：2009 年，中共中央、国务院发布《中共中央国务院关于深化医药卫生体制改革的意见》，提出“注重预防、治疗、康复三者结合”的原则。2011 年，卫生部发布《综合医院康复医学科基本标准（试行）》，并于次年出台《康复医院基本标准（2012 年版）》，对我国康复医学规范化建设提供了标准依据，逐渐开始探索建立我国三级康复医疗分级诊疗体系。2012 年，发行人部分产品入选国家中医药管理局《中医诊疗设备评估选型推荐品目（2011 版第一批）》，此后发行人多项产品陆续入选国家级医疗设备类目录，发行人进入快速发展的轨道。2016 年，人社部等联合发布《关于新增部分医疗康复项目纳入基本医疗保险支付范围的通知》，将康复医疗领域医保支付项目从原先的 9 项增加到 29 项，覆盖人群从残疾人为主扩大到老年人、儿童等各类患者人群，发行人部分产品已被纳入医保报销范围。

(2) 市场需求增长：随着人们生活水平的提升，患者对医疗康复认知程度的加深，国内康复医疗行业发展较为迅速。2013 年至 2016 年期间，发行人业务规模不断扩大，实际控制人为抓住行业发展机遇，设立多家公司开展不同细分领域的医疗康复器械业务以完善产业布局，具体情况如下：

序号	公司名称	业务定位
1	迈迪尔	康复器械销售（郑州）
2	玛斯特	康复器械销售（北京）
3	拓凯医疗	康复器械销售（郑州）
4	海沃斯	康复器械配件销售、售后上门维护、设备安装
5	郑州捷创睿	康复器械软件技术开发

6	瑞贝塔	康复器械销售及康复科室方案设计
7	贝瑞思	残疾人专用用品生产及销售
8	河南嘉宇	儿童康复器械生产及销售
9	瑞禾医疗	生产、销售康复器械

综上，基于何永正、郭军玲日常工作较为繁忙，出于办理工商登记便利、业务定位不同等原因，相关企业（瑞禾医疗除外）在设立之初或股权演变过程中实际控制人曾委托其亲属或其控制的企业的员工代持相应股权。

基于代持人系实际控制人的亲属或控制企业的员工，彼此熟识和信任，实际控制人与代持人之间未签署代持协议。上述 8 家公司代持人的具体情况如下：

序号	公司名称	代持人姓名	代持期间	代持期间职务	与实际控制人的亲属关系
1	迈迪尔	李龙	2013年9月至2016年8月	迈迪尔执行董事	郭军玲的外甥
		郭秀玲	2016年8月至2017年2月	翔宇有限员工	郭军玲的姐姐
		师咏梅	2016年8月至2017年12月	迈迪尔执行董事	/
		张亚男	2017年2月至2017年12月	迈迪尔监事	/
2	玛斯特	和兰廷	2014年5月至2015年11月	玛斯特执行董事	/
			2016年1月至2017年12月		
3	拓凯医疗	陈冬焕	2015年7月至2017年2月	拓凯医疗执行董事	/
		薛卫霞	2016年1月至2017年7月	翔宇有限员工	/
			2017年8月至2017年12月	拓凯医疗员工	/
		和玉净	2017年2月至2017年12月	拓凯医疗执行董事	/
4	海沃斯	李海顺	2014年6月至2015年9月	海沃斯监事	郭军玲的堂姐夫
		岳彦飞	2014年6月至2015年9月	海沃斯执行董事	/
		葛涵	2017年8月至2017年12月	海沃斯执行董事	/
5	郑州捷创睿	李龙	2016年8月至2017年12月	已离职	郭军玲的外甥
		和兰廷	2016年8月至2017年12月	郑州捷创睿经理	/
6	瑞贝塔	郭秀玲	2015.1月至2017年12月	翔宇有限员工	郭军玲的姐姐
		王振坡	2016年9月至2017年12月	瑞贝塔经理	/

7	贝瑞思	李海顺	2015年5月至2016年11月	贝瑞思执行董事	郭军玲的堂姐夫
		马晓艳	2015年5月至2016年6月	翔宇有限员工	何永正的侄媳
			2016年6月至2016年11月	瑞禾医疗员工	
8	河南嘉宇	李海顺	2016年8月至2016年8月	贝瑞思	郭军玲堂姐夫
		杨怀恩	2016年8月至2016年8月	瑞禾医疗员工	何永正的表哥

前述股权代持期间，郭军玲存在通过委托持股而实际持有多家公司 100% 股权的情形，与当时适用的《公司法》“一名自然人只能投资设立一个一人有限责任公司”的规定存在一定冲突。郭军玲委托持股所涉股权及权益为其夫妻共同财产，因何永正公务繁忙，经两人商议在具体办理委托持股事项时由郭军玲一人出面与相关人员沟通并处理有关事宜，而未以夫妻名义共同委托。

就上述股权代持情况，相关公司所在地的主要工商登记主管部门内黄县市场监督管理局已出具证明：“本局认为郭军玲因曾经存在的委托持股关系而造成的同一时期实际持有多家公司 100% 股权的情形已消除，不属于重大违法行为。”

郭军玲因曾经存在的委托持股关系而造成的同一时期实际持有多家公司 100% 股权的情形已消除，且已经获得代持股权所涉主体主要所在地工商登记管理部门的谅解。因此，该等情形不属于重大违法违规行为，不构成本次发行的法律障碍。

（二）结合股权代持的初始背景、实际出资人及实际出资金额、代持解除后工商登记变更等情况，充分说明构成 9 家公司构成同一控制下合并的真实性与合理性

迈迪尔、拓凯医疗、玛斯特、瑞贝塔、贝瑞思、河南嘉宇、郑州捷创睿、海沃斯 8 家公司设立时或股权演变过程中曾经存在股权代持的初始背景主要系基于办理工商登记便利、业务定位不同等原因。瑞禾医疗自设立至股权转让至翔宇医疗前，曾先后由实际控制人郭军玲、复健润禾（何永正和郭军玲直接持有 100% 股权）持有其 100% 股权，主营业务为康复医疗器械的生产及销售，历史上不存在股权代持情况。

上述 8 家公司均确认代持解除前代持股权系郭军玲实际出资（河南嘉宇为股东认缴出资，尚待实缴），根据立信会计师以 2017 年 10 月 31 日为基准日对 8 家

公司出具的审计报告实际控制人的实缴出资均已计入该等公司的实收资本。

8 家企业的实际出资金额以及代持解除后的工商变更登记情况如下：

序号	公司名称	股权代持解除前实际出资人	股权代持解除前实际出资金额（万元）	股权代持解除后工商变更登记时间	股权代持解除后工商变更登记股东
1	迈迪尔	郭军玲	218	2017年12月11日	郭军玲
2	玛斯特	郭军玲	213.64	2017年12月22日	瑞禾医疗、贝瑞思
3	拓凯医疗	郭军玲	80	2017年12月15日	翔宇有限
4	海沃斯	郭军玲	30	2017年12月15日	何永正、郭军玲
5	郑州捷创睿	郭军玲	90	2017年12月15日	翔宇有限
6	瑞贝塔	郭军玲	120	2017年12月15日	翔宇有限
7	贝瑞思	郭军玲	70	2016年11月29日	翔宇健康
8	河南嘉宇	郭军玲	0	2016年8月9日	复健润禾

根据河南省内黄县公证处对上述代持人就委托持股事宜所签署的确认函出具的公证书以及上述公司的相关内部审批文件等资料，实际控制人和代持人均确认，代持期间，实际控制人对该等公司股权享有实际的股东权利和权益，实际管理该等公司，对该等公司的财务、业务、人事管理等事项等经营管理方面的主要事项拥有决策权。

迈迪尔、拓凯医疗、玛斯特、瑞贝塔、贝瑞思、河南嘉宇、郑州捷创睿、海沃斯及瑞禾医疗 9 家公司均以康复器械生产经营、服务为主营业务，该等公司的经营主要依赖何永正和郭军玲夫妇并围绕发行人主营业务开展，各个公司均为何永正和郭军玲夫妇创立的医疗康复事业的组成部分。同期何永正、郭军玲夫妇直接及间接持有翔宇有限 100% 股权，为发行人实际控制人。上述 9 家企业与发行人及发行人下属企业形成完整的产业规划和布局，自设立以来均受何永正和郭军玲夫妇控制和管理。实际控制人通过对发行人及该等公司的整体布局和统筹安排，以期协调发展。

综上，发行人及其收购的上述 9 家公司均为实际控制人控制的公司，发行人收购上述 9 家公司构成同一控制下合并具有真实性和合理性。

（三）股权代持是否已彻底清理，是否系双方真实意思表示，是否存在纠纷或潜在纠纷

根据发行人实际控制人及相关代持人访谈、各方出具的确认函以及河南省内黄县公证处对上述代持人就委托持股事宜所签署的确认函出具的公证书、相关企业工商登记资料，就上述 8 家企业的委托持股及解除代持关系事宜，代持人与被代持人之间不存在任何争议和纠纷，代持解除后，代持人不再持有上述相关企业股权，未来也不会发生任何争议和纠纷，并且确认相关确认函所述内容为其真实意思表示，其愿意承担因签署该确认函所带来之相应法律后果。截至本回复出具之日，发行人、实际控制人均未曾与代持人就上述股权代持及其清理事宜发生任何争议或纠纷。

发行人实际控制人何永正和郭军玲已出具承诺，若因该等委托持股关系的受托持股人就该等委托持股事宜对发行人提出任何异议，何永正、郭军玲将补偿发行人因此而受到的损失。

综上，上述股权代持已彻底清理，是双方真实意思表示，截至本回复出具之日，不存在任何纠纷或潜在纠纷，且发行人实际控制人已就该等事宜出具进一步承诺以维护发行人利益。

（四）实际控制人是否通过代持或其他方式实现对其他企业的控制，如有，是否构成同业竞争

截至本回复出具之日，除发行人及发行人控股子公司以外，实际控制人何永正和郭军玲直接或间接通过投资关系控制的企业包括复健润禾、翔宇健康、安阳启旭、翔宇众创、翔宇置业、上海坦颂、翔宇培训、和信物业，该企业与发行人不存在同业竞争，具体情况如下：

序号	名称	投资关系	实际经营范围
1	复健润禾	何永正和郭军玲分别持有 78.88% 和 21.12% 股权	企业管理与咨询
2	翔宇健康	复健润禾持有 100% 股权	企业管理与咨询
3	安阳启旭	何永正和郭军玲分别持有 75.6939% 和 20.1212% 财产份额	贸易咨询服务、企业管理服务
4	翔宇众创	翔宇健康持有 100% 股权	企业管理咨询、创业孵化服务；房屋租赁
5	翔宇置业	复健润禾持有 100% 股权	房地产开发与经营

6	上海坦颂	何永正和郭军玲分别持有 60% 和 40% 股权	自有房屋租赁
7	培训中心	翔宇健康为唯一出资人	公司内部员工电工、焊工职业技能培训
8	和信物业	复健润禾持有 100% 股权	物业管理服务

除发行人于 2017 年收购的实际人控制的 8 家企业外，报告期内实际控制人郭军玲还曾委托第三方持有其他 6 家公司 100% 股权，截至 2018 年 10 月 31 日，该等公司均已注销完成。该企业具体情况如下：

序号	企业名称	股权代持情况	注销完成日期
1	创誉信合	李志锋、杨怀恩先后代为持有 40% 股权、曹振涛代为持有 30% 股权、何小龙代为持有 30% 股权	2018 年 5 月
2	郑州朗特	刘小芳代为持有 100% 股权	2018 年 6 月
3	郑州律宇	李风云代为持有 100% 股权	2018 年 6 月
4	郑州渠博	李茹敏代为持有 100% 股权	2018 年 10 月
5	沈阳嘉宇	曹振涛代为持有 5% 股权	2018 年 9 月
6	祥瑞恒诚	李帅代为持有 100% 股权	2017 年 5 月

委托持股期间，郭军玲对该等公司股权享有实际的股东权利和权益，各方就委托持股事宜不存在任何争议和纠纷，未来也不会发生任何争议、纠纷。

除已披露的 14 家涉及委托持股情况的企业外(其中 8 家企业发行人已收购，6 家企业已注销)，2017 年以来，何永正、郭军玲无其他通过委托第三方持有对其他企业的投资（包括但不限于公司股权、合伙企业财产份额等）或以其他方式控制其他企业的情形。

何永正、郭军玲关系密切的家庭成员、何永正、郭军玲在发行人或其控股子公司任职的亲属以及发行人主要管理人员已出具确认函，该等人员均已确认：“本人及本人的近亲属(包括但不限于：本人的配偶、年满十八周岁的子女及其配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹、子女配偶的父母)不存在接受郭军玲或何永正委托持有对其他企业的投资（包括但不限于公司股权、合伙企业财产份额等）或以其他方式控制其他企业的情形。”

截至本回复出具之日，除发行人及发行人控股子公司以外，实际控制人何永正和郭军玲直接或间接通过投资关系控制的企业包括复健润禾、翔宇健康、安阳启旭、翔宇众创、翔宇置业、上海坦颂、培训中心、和信物业，该企业与发行人不构成同业竞争，实际控制人无通过代持或其他方式实现对其他企业控制的情

形。

(五) 被收购公司在报告期内的主营业务、主要客户及供应商，是否与发行人客户、供应商存在交叉重叠，收购后对发行人收入、利润贡献情况

被收购公司报告期内的主营业务情况如下：

公司名称	主营业务
迈迪尔	销售康复器械
玛斯特	销售康复器械
拓凯医疗	销售康复器械
海沃斯	销售康复器械配件及为发行人提供售后技术服务和安装服务
郑州捷创睿	康复器械软件、硬件技术开发
瑞贝塔	销售康复器械以及提供康复方案设计、管理服务等
贝瑞思	生产、销售康复器械及残疾人专用用品
河南嘉宇	生产和销售儿童康复器械
瑞禾医疗	生产、销售康复器械

上述被收购的 9 家公司合并计算 2017 年度前十名客户及前十名供应商与发行人客户、供应商存在交叉重叠的情况，具体情况如下：

(1) 主要客户与发行人客户的交叉重叠情况

被收购 9 家公司前十名客户名称	是否与发行人客户存在交叉重叠
石家庄市第五医院	否
郑州桥融医疗器械有限公司	是
贵州艾瑞森商贸有限公司	否
北京确航科技开发有限公司山西分公司	是
河南博尔特医疗设备有限公司	是
北京新华卓越康复医院有限公司	否
青海天华医疗设备有限公司	否
四川浩洋科技有限公司	是
山西大德康科贸有限公司	是
孙思邈老年康复医院	否

(2) 主要供应商与发行人供应商的交叉重叠情况

被收购 9 家公司前十名供应商名称	是否与发行人供应商存在交叉重叠
郑州华研电子技术有限公司	是

(意大利) Electronic Medical Equipment Co., Ltd	是
(韩国) SUNGDO MC CO.,LTD	是
郑州环智电子科技有限公司	是
郑州瑞展电子有限公司	否
北京纵坐标国际贸易有限公司	是
河南中一天元电子科技有限公司	否
沧州远成电子有限公司	是
深圳市金利达芯科技有限公司	否
郑州装联电子有限公司	否

2、被收购公司被收购后对发行人收入、利润的贡献情况如下：

单位：万元

项目		2020年1-6月	2019年度	2018年度
收入	被收购公司营业收入	4,212.83	8,195.39	7,854.67
	发行人营业收入	18,591.01	42,741.50	35,885.75
	占比	22.66%	19.17%	21.89%
利润	被收购公司利润	1,317.37	557.92	1,168.26
	发行人利润	8,821.47	14,741.58	9,388.00
	占比	14.93%	3.78%	12.44%

(六) 收购后 9 家公司的经营状况、主要财务数据，与发行人业务的协同性

收购后 9 家公司经营情况正常，围绕发行人主要产品开展包括软硬件研发、产品销售、售后服务等业务，同时扩大康复细分领域产品的生产，进一步丰富发行人产品结构，优化产业布局，提升发行人整体的市场竞争力。9 家公司的主要财务数据、与发行人业务的协同性情况如下：

1、迈迪尔

单位：万元

收购后主要财务数据	项目	2020年6月30日 /2020年1-6月	2019年12月31日 /2019年度	2018年12月31日 /2018年度
		总资产	576.81	553.84
	净资产	535.67	532.48	149.60
	营业收入	107.36	333.35	413.25
	利润总额	3.23	12.52	61.52
	净利润	3.19	12.88	60.89
与发行人业务协同性	销售发行人全系列康复器械			

2、玛斯特

单位：万元

收购后主要 财务数据	项目	2020年6月30日 /2020年1-6月	2019年12月31日 /2019年度	2018年12月31日 /2018年度
	总资产	143.35	173.46	331.68
	净资产	104.48	124.04	257.79
	营业收入	144.78	81.88	51.93
	利润总额	-36.48	-135.98	-174.84
	净利润	-19.56	-133.74	-172.67
与发行人业务协同性	主要负责瑞禾医疗的产品推广及销售			

3、拓凯医疗

单位：万元

收购后主要 财务数据	项目	2020年6月30日 /2020年1-6月	2019年12月31日 /2019年度	2018年12月31日 /2018年度
	总资产	719.16	667.64	119.18
	净资产	684.97	639.62	47.23
	营业收入	213.04	370.50	311.81
	利润总额	58.74	76.18	7.45
	净利润	45.35	72.39	7.13
与发行人业务协同性	销售发行人全系列康复器械			

4、海沃斯

单位：万元

收购后主要 财务数据	项目	2020年6月30日 /2020年1-6月	2019年12月31日 /2019年度	2018年12月31日 /2018年度
	总资产	180.89	216.80	304.24
	净资产	-38.00	-40.39	92.15
	营业收入	480.88	1,022.51	984.78
	利润总额	0.74	-132.61	56.64
	净利润	2.38	-132.54	51.13
与发行人业务协同性	为发行人提供康复设备售后维护及配套服务，同时在售后服务过程中销售各类配件			

5、郑州捷创睿

单位：万元

收购后主要 财务数据	项目	2020年6月30日 /2020年1-6月	2019年12月31日 /2019年度	2018年12月31日 /2018年度
	总资产	4,801.23	2,671.76	2,340.57
	净资产	3,299.58	2,471.65	1,966.56
	营业收入	1,311.64	1,826.67	2,340.07

	利润总额	918.81	495.02	1,222.46
	净利润	827.93	495.09	1,096.75
与发行人业务协同性	主要负责发行人康复产品的嵌入式软件、上位机控制系统等设计开发，集中康复技术优势资源，满足发行人的研发需求			

6、瑞贝塔

单位：万元

收购后主要财务数据	项目	2020年6月30日 /2020年1-6月	2019年12月31日 /2019年度	2018年12月31日 /2018年度
		总资产	567.37	366.39
	净资产	548.54	345.99	47.53
	营业收入	375.78	85.14	6.13
	利润总额	197.76	-181.47	-61.16
	净利润	202.56	-181.55	-61.18
与发行人业务协同性	主要提供康复方案设计及管理服务，并销售发行人的康复器械，以提升发行人的配套服务及产品影响力			

7、贝瑞思

单位：万元

收购后主要财务数据	项目	2020年6月30日 /2020年1-6月	2019年12月31日 /2019年度	2018年12月31日 /2018年度
		总资产	168.84	154.98
	净资产	-5.21	-14.64	-20.38
	营业收入	139.23	332.10	236.98
	利润总额	9.29	5.72	-94.00
	净利润	9.43	5.75	-94.01
与发行人业务协同性	基于发行人康复产品细分领域的划分，主要专注于残疾人康复专用产品的生产及销售			

8、河南嘉宇

单位：万元

收购后主要财务数据	项目	2020年6月30日 /2020年1-6月	2019年12月31日 /2019年度	2018年12月31日 /2018年度
		总资产	1,243.97	1,203.12
	净资产	299.64	347.10	401.22
	营业收入	226.52	1,098.74	461.84
	利润总额	-47.50	-54.47	-419.83
	净利润	-47.46	-54.12	-419.84
与发行人业务协同性	基于发行人对康复产品细分领域划分的需求，主要专注于儿童康复、产后康复产品的生产及销售			

9、瑞禾医疗

单位：万元

	项目	2020年6月30日 /2020年1-6月	2019年12月31日 /2019年度	2018年12月31日 /2018年度
收购后主要 财务数据	总资产	2,952.06	2,647.52	2,277.97
	净资产	2,223.33	2,020.98	1,591.82
	营业收入	1,213.59	3,044.50	3,047.86
	利润总额	212.78	473.01	570.04
	净利润	202.36	429.15	534.09
与发行人业务协同性	主要从产品类型、规格设计等方面进行差异化设计，满足不同客户对产品的需求，与发行人产品形成互补			

综上，发行人收购的上述9家子公司，围绕发行人主要产品开展业务，有助于丰富发行人产品结构、优化产业布局，与发行人主营业务具有协同性。

（七）注销公司是否存在违法违规行为，注销过程是否合法合规，是否履行相应法定程序；是否存在纠纷或潜在纠纷、其他侵犯债权人利益的情形

报告期内实际控制人控制的13家公司完成了注销，具体情况如下：

序号	企业名称	注销时间	是否涉及股权代持
1	河南省瑞斯坦医院管理有限公司	2019年4月	否
2	河南欧赛德技术服务有限公司	2018年6月	否
3	河南安寿养老康复管理服务服务有限公司	2018年12月	否
4	安阳复健公共设施管理服务服务有限公司	2018年12月	否
5	安阳润禾医院管理服务服务有限公司	2019年5月	否
6	河南庆泰健康产业管理有限公司	2019年5月	否
7	中联百川科技发展有限公司	2018年5月	否
8	安阳瑞斯坦医院管理有限公司	2018年12月	否
9	安阳创誉信合会议服务有限公司	2018年3月	是
10	沈阳嘉宇润禾医疗器械有限公司	2018年9月	是
11	郑州律宇医疗器械有限公司	2018年6月	是
12	郑州渠博医疗器械有限公司	2018年10月	是
13	郑州朗特医疗器械技术服务有限公司	2018年6月	是

报告期内以上13家注销公司无违法违规行为的处罚记录，注销过程合法合规并已履行相应的法定程序，注销具体情况如下：

1、河南省瑞斯坦医院管理有限公司

瑞斯坦注销过程如下：

（1）瑞斯坦股东于2018年11月22日做出股东决定，决定解散公司。公司成立了清算组，通知债权人申报债权并于《东方今报》上发布公告。2019年4

月9日，瑞斯坦股东做出股东决定，审议通过清算报告并决定注销瑞斯坦。

(2) 2018年12月19日，国家税务总局郑州市郑东新区税务局出具《清税证明》(郑东税税企清[2018]92881号)：“河南省瑞斯坦医院管理有限公司(统一社会信用代码：91410100MA3X55REX9)所有税务事项均已结清。”

(3) 2019年4月9日，郑州市市场监督管理局出具《准予注销登记通知书》((郑东)登记内销字[2019]第1521号)，对于瑞斯坦准予注销登记。

2018年11月30日，国家税务总局郑州市郑东新区税务局就瑞斯坦出具《涉税信息查询结果告知书》：经在原国税金税三期税收管理系统查询，无违法违章记录；经在原地税金税三期税收管理系统查询，无违法违章记录。

2019年8月2日，郑州市工商行政管理局郑东新区分局就瑞斯坦出具证明：“经查询国家企业信用公示系统，该公司自2015年11月17日至2019年4月9日期间，未发现违反工商法律法规的异常记录。”

2、河南欧赛德技术服务有限公司

欧赛德注销过程如下：

(1) 欧赛德股东于2018年3月30日做出股东决定，决定解散公司。公司成立了清算组，通知债权人申报债权并于《东方今报》上发布了公告。2018年6月27日，欧赛德股东做出股东决定，审议通过清算报告并决定注销欧赛德。

(2) 2017年12月5日，郑州高新技术产业开发区国家税务局出具《清税证明》，“河南欧赛德技术服务有限公司(统一社会信用代码：91410100MA3X72N7XT)所有税务事项均已结清。”2017年12月20日，郑州市高新技术产业开发区地方税务局纳税服务税务分局出具《清税证明》，“河南欧赛德技术服务有限公司(统一社会信用代码：91410100MA3X72N7XT)所有税务事项均已结清。”

(3) 2018年6月27日，郑州市工商行政管理局出具《准予注销登记通知书》((郑高新)登记内销字[2018]第568号)，对于欧赛德准予注销登记。

2017年12月1日，郑州高新技术产业开发区国家税务局税源管理二科就欧赛德出具证明：“自设立以来纳税申报的税种、税率符合税法的相关规定，且截

至本证明出具之日起,不存在税费欠缴情况,无任何重大税务违法行为不良记录,暂未发现违法违章。”

2018年3月22日,郑州高新技术产业开发区地方税务局就欧赛德出具证明:“自2016年1月29日起至2017年12月22日,均能按时依法纳税暂未发现重大违法违规情形,亦未有因违反法律而受到行政处罚的情况。”

2018年3月16日,郑州市工商行政管理局高新技术产业开发区分局就欧赛德出具证明,“河南欧赛德技术服务有限公司2016年1月29日至2018年3月15日,在我辖区无发现违犯工商行政管理法律法规现象,未被我局行政处罚过。”

3、河南安寿养老康复管理服务有限公司

安寿养老注销过程如下:

(1) 安寿养老股东于2018年10月15日作出股东决定,决定解散公司。公司成立了清算组,通知债权人申报债权并于《河南日报》上发布了公告。2018年12月16日,安寿养老股东做出股东决定,审议通过清算报告并决定注销安寿养老。

(2) 2018年12月5日,国家税务总局内黄县税务局出具《清税证明》(安内税税企清[2018]10021号),“河南安寿养老康复管理服务有限公司(统一社会信用代码:91410527MA3XEPL6X5)所有税务事项均已结清。”

(3) 2018年12月21日,内黄县工商管理和质量技术监督局出具《准予注销登记通知书》((内黄)登记内销字[2018]第229号),对于安寿养老准予注销登记。

2018年12月5日,国家税务总局内黄县税务局第二税务分局就安寿养老出具证明,“自登记以来纳税申报的税种、税率符合税法的相关规定,且截至本证明出具之日,不存在税费欠款情况,无任何税务违法行为不良记录,未受过国家税务主管部门的处罚。”

2018年12月6日,内黄县工商管理和质量技术监督局就安寿养老出具证明,“自登记以来经营状况良好,生产经营活动符合国家工商行政管理有关法律法规规定,且截至本证明出具之日,无违法违规行为的不良记录,亦未收到工商行政

管理部门行政处罚。”

4、安阳复健公共设施管理服务有限公司

安阳复健的注销过程如下：

(1) 安阳复健股东于 2018 年 10 月 15 日做出股东决定，决定解散公司。公司成立了清算组，通知债权人申报债权并于《河南日报》上发布了公告。2018 年 12 月 16 日，安阳复健股东做出股东决定，审议通过清算报告并决定注销安阳复健。

(2) 2018 年 12 月 5 日，国家税务总局内黄县税务局出具《清税证明》（安内税企清[2018]10019 号），“安阳复健公共设施管理服务有限公司（统一社会信用代码：91410527MA3XEPN542）所有税务事项均已结清。”

(3) 2018 年 12 月 21 日，内黄县工商管理和质量技术监督局出具《准予注销登记通知书》（（内黄）登记内销字[2018]第 231 号），对于安阳复健准予注销登记。

2018 年 12 月 5 日，国家税务总局内黄县税务局第二分局就安阳复健出具证明：“自登记以来纳税申报的税种、税率符合税法的相关规定，且截至本证明出具之日，不存在税费欠款情况，无任何税务违法行为不良记录，未受过国家税务主管部门的处罚。”

2018 年 12 月 6 日，内黄县工商管理和质量技术监督局就安阳复健出具证明：“自登记以来经营状况良好，生产经营活动符合国家工商行政管理有关法律法规规定，且截至本证明出具之日，无违法违规行为的不良记录，亦未收到工商行政管理部门行政处罚。”

5、安阳润禾医院管理服务有限公司

安阳润禾的注销过程如下：

(1) 安阳润禾股东于 2018 年 12 月 20 日做出股东决定，决定解散公司。公司成立了清算组，通知债权人申报债权并于《河南日报》上发布了公告。2019 年 5 月 14 日，安阳润禾股东做出股东决定，审议通过清算报告，并决定注销安阳润禾。

(2) 2018年12月27日,国家税务总局内黄县税务局出具《清税证明》(安内税税企清[2018]12532号),“安阳润禾医院管理服务有限公司(统一社会信用代码:91410527MA3XEPE81E)所有税务事项均已结清。”

(3) 2019年5月15日,内黄县工商管理和质量技术监督局出具《准予注销登记通知书》((内黄)登记内销字[2019]第106号),对于安阳润禾准予注销登记。

2018年12月26日,国家税务总局内黄县税务局第二分局就安阳润禾出具证明:“自登记以来纳税申报的税种、税率符合税法的相关规定,且截至本证明出具之日,不存在税费欠款情况,无任何税务违法行为不良记录,未受过国家税务主管部门的处罚。”

2019年5月8日,内黄县市场监督管理局就安阳润禾出具证明:“自公司设立以来经营状况良好,无违反市场监督管理(包括工商、质量监督、知识产权、食品药品、医疗器械、化妆品和价格检查、反不正当竞争、反商业贿赂等)等相关法律法规的记录,未受到市场监督管理部门的行政处罚。”

6、河南庆泰健康产业管理有限公司

庆泰健康的注销过程如下:

(1) 庆泰健康股东于2018年12月16日做出股东决定,决定解散公司。公司成立了清算组,通知债权人申报债权并于《河南日报》上发布了公告。2019年5月14日,庆泰健康股东做出股东决定,审议通过清算报告并决定注销庆泰健康。

(2) 2018年12月27日,国家税务总局内黄县税务局出具《清税证明》(安内税税企清[2018]12520号),“河南庆泰健康产业管理有限公司(统一社会信用代码:91410527MA3XEGMG32)所有税务事项均已结清。”

(3) 2019年5月8日,内黄县工商管理和质量技术监督局出具《准予注销登记通知书》((内黄)登记内销字[2019]第105号),对于庆泰健康准予注销登记。

2018年12月26日,国家税务总局内黄县税务局第二分局就庆泰健康出具

证明：“自登记以来纳税申报的税种、税率符合税法的相关规定，且截至本证明出具之日，不存在税费欠款情况，无任何税务违法行为不良记录，未受过国家税务主管部门的处罚。”

2019年5月8日，内黄县市场监督管理局就庆泰健康出具证明：“自公司设立以来经营状况良好，无违反市场监督管理（包括工商、质量监督、知识产权、食品药品、医疗器械、化妆品和价格检查、反不正当竞争、反商业贿赂等）等相关法律法规的记录，未受到市场监督管理部门的行政处罚。”

7、中联百川科技发展有限公司

中联百川的注销过程如下：

(1) 中联百川股东于2018年3月14日作出股东决定，决定解散公司。公司成立了清算组，通知债权人申报债权并于《河南日报》上发布了公告。2018年5月8日，中联百川股东做出股东决定，审议通过清算报告并决定注销中联百川。

(2) 2018年5月10日，内黄县国家税务局出具《清税证明》，“中联百川科技发展有限公司（统一社会信用代码：91410527MA449U2NXB）所有税务事项均已结清。”

(3) 2018年5月23日，内黄县工商管理和质量技术监督局出具《准予注销登记通知书》（（内黄）登记内销字[2018]第90号），对于中联百川准予注销登记。

2018年3月30日，内黄县国家税务局城区税务分局就中联百川出具证明：“自登记以来纳税申报的税种、税率符合税法的相关规定，且截至本证明出具之日，不存在税费欠缴情况，无任何重大税务违法行为不良记录，未受过国家税务主管部门的处罚。”

2018年4月9日，内黄县地方税务局城关一分局出具证明，“自登记以来纳税申报的税种、税率符合税法的相关规定，且截至本证明出具之日，暂不存在税费欠款情况，无重大税务违法行为不良记录，未受过主管税务机关的处罚。”

2018年4月13日，内黄县工商管理和质量技术监督局就中联百川出具证明：

“自 2017 年 8 月 16 日以来经营状况良好，生产经营活动符合国家工商行政管理有关法律法规的规定，且接着本证明出具之日，无违法违规行为的不良记录，亦未受到过工商行政管理部门行政处罚。”

8、安阳瑞斯坦医院管理有限公司

安阳瑞斯坦的注销过程如下：

(1) 安阳瑞斯坦股东于 2018 年 10 月 15 日做出股东决定，决定解散公司。公司成立了清算组，通知债权人申报债权并于《河南日报》上发布了公告。2018 年 12 月 17 日，安阳瑞斯坦股东做出股东决定，审议通过清算报告并决定注销安阳瑞斯坦。

(2) 2018 年 12 月 5 日，国家税务总局内黄县税务局出具《清税证明》（安内税税企清[2018]10033 号），“安阳瑞斯坦医院管理有限公司（统一社会信用代码：91410527MA44H8LM6X）所有税务事项均已结清。”

(3) 2018 年 12 月 21 日，内黄县工商管理和质量技术监督局出具《准予注销登记通知书》（（内黄）登记内销字[2018]第 230 号），对于安阳瑞斯坦准予注销登记。

2018 年 12 月 5 日，国家税务总局内黄县税务局第二分局就安阳瑞斯坦出具证明：“自登记以来纳税申报的税种、税率符合税法的相关规定，且截至本证明出具之日，不存在税费欠款情况，无任何税务违法行为不良记录，未受过国家税务主管部门的处罚。”

2018 年 12 月 6 日，内黄县工商管理和质量技术监督局就安阳瑞斯坦出具证明：“自登记以来经营状况良好，生产经营活动符合国家工商行政管理有关法律法规的规定，且截至本证明出具之日，无违法违规行为的不良记录，亦未受到过工商行政管理部门行政处罚。”

9、安阳创誉信合会议服务有限公司

创誉信合的注销过程如下：

(1) 创誉信合股东于 2018 年 2 月 12 日做出股东会决议，决定解散公司。公司成立了清算组，通知债权人申报债权并于《河南日报》发布了公告。2018

年 3 月 29 日，创誉信合股东会审议通过清算报告并决定注销创誉信合。

(2) 2018 年 5 月 10 日，内黄县国家税务局出具《清税证明》，“安阳创誉信合会议服务有限公司（统一社会信用代码：914105275749596758）所有税务事项均已结清。”

(3) 2018 年 3 月 29 日，内黄县工商管理和质量技术监督局出具《准予注销登记通知书》（（内黄）登记内销字[2018]第 50 号），对于创誉信合准予注销登记。

2018 年 3 月 6 日，内黄县国家税务局城区税务分局就创誉信合出具证明：“自 2016 年 1 月 1 日起至本证明出具之日止，纳税申报的税种、税率符合税法的相关规定，不存在税款欠缴的情况，无任何重大税务违法行为不良记录，未受过国家税务主管部门的处罚。”

2018 年 3 月 12 日，河南省内黄县地方税务局城关一分局就创誉信合出具证明：“自 2016 年 1 月 1 日以来纳税申报的税种、税率符合税法的相关规定，且截至本证明出具之日，不存在税费欠缴情况，无任何重大税务违法行为不良记录，未受过地方税务主管部门的处罚。”

2018 年 3 月 7 日，内黄县工商管理和质量技术监督局就创誉信合出具证明：“自 2016 年 1 月 1 日以来经营状况良好，生产经营活动符合国家工商行政管理有关法律法规的规定，且截至本证明出具之日，无违法违规行为的不良记录，亦未受到过工商行政管理部门行政处罚。”

10、沈阳嘉宇润禾医疗器械有限公司

沈阳嘉宇的注销过程如下：

(1) 沈阳嘉宇股东于 2018 年 7 月 20 日作出股东会决议，决定解散公司。公司成立了清算组，通知债权人申报债权并于《沈阳晚报》上发布了公告。2018 年 9 月 10 日，沈阳嘉宇股东会审议通过清算报告并决定注销沈阳嘉宇。

(2) 2018 年 7 月 16 日，沈阳市地方税务局金融商贸开发区分局出具《清税证明》，“沈阳嘉宇润禾医疗器械有限公司（统一社会信用代码：91210103313274790M）所有税务事项均已结清。”

(3) 2018年9月10日,沈阳市沈河区市场监督管理局出具《注销登记核准通知书》((沈03)工商核注通内字[2018]第2018041419号),对于沈阳嘉宇的注销登记予以核准。

2018年4月3日,沈阳市金融商贸开发区国家税务局就沈阳嘉宇出具证明:“通过在金三系统中查询,沈阳嘉宇润禾医疗器械有限公司在2015年3月至2018年3月无违法记录。”

2018年5月18日,沈阳市地方税务局金融商贸开发区分局就沈阳嘉宇出具证明:“经金税三期系统查询,该纳税人于2015年3月27日至2018年5月18日期间,未查到该纳税人申报欠税、欠费、违法违规记录。”

2018年4月3日,沈阳市沈河区市场监督管理局就沈阳嘉宇出具证明:“于2015年3月25日至2018年4月3日期间经工商系统微机查询,未存在因违反工商行政管理有关法律法规和规范性文件而受到我局行政处罚的记录。”

11、郑州律宇医疗器械有限公司

郑州律宇的注销过程如下:

(1) 郑州律宇股东于2018年4月4日做出股东决定,决定解散公司。公司成立了清算组,通知债权人申报债权并于《东方今报》上发布了公告。2018年6月27日,郑州律宇股东做出股东决定,审议通过清算报告,并决定注销郑州律宇。

(2) 2018年3月23日,郑州高新技术产业开发区国家税务局出具《清税证明》,“郑州律宇医疗器械有限公司(统一社会信用代码:91410100MA44704R2T)所有税务事项均已结清。”2018年4月9日,郑州市高新技术产业开发区地方税务局出具《清税证明》,“郑州律宇医疗器械有限公司(统一社会信用代码:91410100MA44704R2T)所有税务事项均已结清。”

(3) 2018年6月27日,郑州市工商行政管理局出具《准予注销登记通知书》((郑高新)登记内销字[2018]第566号),对于郑州律宇准予注销登记。

2018年2月1日,郑州高新技术产业开发区国家税务局税源管理二科就郑州律宇出具证明:“该公司自设立以来纳税申报的税种、税率符合税法的相关规

定，且截至本证明出具之日，不存在税费欠缴情况，无任何重大税务违法行为不良记录，暂未发现违法违规。”

2018年3月22日，郑州市高新技术产业开发区地方税务局就郑州律宇出具证明：“该公司自2017年7月25日起至本证明出具之日，均能按时依法纳税。暂未发现重大违法违规情形，亦未有因违反法律而受到行政处罚的情况。”

2018年3月16日，郑州市工商行政管理局高新技术产业开发区分局就郑州律宇出具证明：“2017年7月25日至2018年3月15日，在我辖区无发现违犯工商行政管理法律法规现象，未被我局行政处罚过。”

12、郑州渠博医疗器械有限公司

郑州渠博的注销过程如下：

(1) 郑州渠博股东于2018年8月22日作出股东决定，决定解散公司。公司成立了清算组，通知债权人申报债权并于《东方今报》上发布了公告。2018年10月23日，郑州渠博股东做出股东决定，审议通过清算报告并决定注销郑州渠博。

(2) 2018年9月6日，国家税务局郑州高新技术产业开发区税务局出具《清税证明》，“郑州渠博医疗器械有限公司（统一社会信用代码：91410100MA44705P2E）所有税务事项均已结清。”2018年9月6日，国家税务总局郑州高新技术产业开发区税务局出具《清税证明》，“郑州渠博医疗器械有限公司（统一社会信用代码：91410100MA44705P2E）所有税务事项均已结清。”

(3) 2018年10月23日，郑州市工商行政管理局出具《准予注销登记通知书》（（郑高新）登记内销字[2018]第979号），对于郑州渠博准予注销登记。

2018年7月20日，郑州高新技术产业开发区国家税务局税源管理二科就郑州渠博出具证明：“该公司自设立以来纳税申报的税种、税率符合税法的相关规定，且截至本证明出具之日起，不存在税费欠缴情况，无任何重大税务违法行为不良记录，暂未发现违法违规。”

2018年8月21日，国家税务局郑州高新技术产业开发区税务局就郑州渠博出具证明：“该公司自2017年7月25日起至2018年8月21日均都按时依法纳

税，暂未发现重大违法违规情形，亦未有因违反法律而受到行政处罚的情况。”

2018年3月16日，郑州市工商行政管理局高新技术开发区分局出具证明：“2017年7月25日至2018年3月15日，在我辖区无发现违犯工商行政管理法律法规现象，未被我局行政处罚过。”

13、郑州朗特医疗器械技术服务有限公司

郑州朗特的注销过程如下：

(1) 郑州朗特股东于2018年4月4日做出股东决定，决定解散公司。公司成立了清算组，通知债权人申报债权并于《东方今报》上发布了公告。2018年6月27日，郑州朗特股东做出股东决定，审议通过清算报告并决定注销郑州朗特。

(2) 2018年3月23日，郑州高新技术产业开发区国家税务局出具《清税证明》，“郑州朗特医疗器械技术服务有限公司（统一社会信用代码：91410100MA44AMHR1G）所有税务事项均已结清。”2018年4月9日，郑州高新技术产业开发区地方税务局出具《清税证明》，“郑州朗特医疗器械技术服务有限公司（统一社会信用代码：91410100MA44AMHR1G）所有税务事项均已结清。”

(3) 2018年6月27日，郑州市工商行政管理局出具《准予注销登记通知书》（（郑高新）登记内销字[2018]第567号），对于郑州朗特准予注销登记。

2018年2月1日，郑州高新技术产业开发区国家税务局税源管理二科就郑州朗特出具证明：该公司自设立以来纳税申报的税种、税率符合税法的相关规定，且截至本证明出具之日起，不存在税费欠缴情况，无任何重大税务违法行为不良记录，暂未发现违法违章。

2018年3月22日，郑州高新技术产业开发区地方税务局就郑州朗特出具证明：该公司自2017年8月23日起至2018年3月22日均能按时依法纳税，暂未发现重大违法违规情形，亦未有因违反法律而受到行政处罚的情况。

2018年3月16日，郑州市工商行政管理局高新技术产业开发区分局就郑州朗特出具证明：该公司“2017年8月23日至2018年3月15日，在我辖区无发现违犯工商行政管理法律法规现象，未被我局行政处罚过。”

上述13家公司已按照法律要求履行相应的注销程序；该企业注销过程中

及注销以来无纠纷，也无侵犯债权人利益的情形；就其中涉及代持的创誉信合、沈阳嘉宇、郑州律宇、郑州渠博、郑州朗特，代持人和被代持人之间就通过注销方式解除代持关系无争议或纠纷，且代持人承诺未来也不会提出任何与该等委托持股事宜相关的违约、侵权、不当得利或任何其他请求。

综上，上述 13 家公司注销过程符合法律法规的相关规定，履行了相应法定程序；截至本回复出具之日，上述 13 家公司无正在进行中的纠纷或潜在纠纷，或其他侵犯债权人利益的情形；该等注销公司报告期内无违法违规行为的记录。

(八) 上述 13 家公司均于 2015-2017 年成立，且于 2018-2019 年完成注销，公司成立距离注销时间较短的原因及合理性

在国内医疗行业发展迅速的大背景下，实际控制人基于对国内医疗行业特别是康复医疗企业未来发展趋势的判断，为了抓住发展机遇，2015 年至 2017 年加快了扩大业务规模的步伐，设立多家公司拟开展不同细分领域的康复业务或完善公司的销售布局。2017 年下半年，实际控制人基于战略规划、优化产业布局及启动上市计划的考虑，决定对控制的多家公司及业务进行优化整合。一方面，发行人收购了实际控制人实际控制的、与发行人经营业务具有相关性、未来拟继续经营的 9 家公司的全部股权；另一方面，实际控制人注销了无实际经营业务、经营规模极小或不继续开展业务的 13 家公司。13 家公司的具体情况及注销原因如下：

序号	公司名称	注册地	成立时间	注销完成时间	设立时的业务定位	被注销前公司经营情况
1	瑞斯坦	郑州市	2015 年 11 月	2019 年 4 月	医院管理服务	有经营，但拟不再继续开展业务
2	欧赛德	郑州市	2016 年 1 月	2018 年 6 月	技术服务	经营规模极小
3	安寿养老	河南内黄县	2016 年 11 月	2018 年 12 月	养老康复服务	未实际经营
4	安阳复健	河南内黄县	2016 年 11 月	2018 年 12 月	公司设施管理服务	未实际经营
5	安阳润禾	河南内黄县	2016 年 11 月	2019 年 5 月	医院管理服务	未实际经营
6	庆泰健康	河南内黄县	2016 年 10 月	2019 年 5 月	健康管理服务	未实际经营
7	中联百川	河南内黄县	2017 年 8 月	2018 年 5 月	技术服务推广	未实际经营
8	安阳瑞斯坦	河南内黄县	2017 年 10 月	2018 年 12 月	医院管理服务	未实际经营
9	创誉信合	河南内黄县	2011 年 5 月	2018 年 3 月	会议服务	经营规模极小

10	沈阳嘉宇	沈阳市	2015年3月	2018年9月	医疗器械销售公司	经营规模极小
11	郑州律宇	郑州市	2017年7月	2018年6月	医疗器械销售	未实际经营
12	郑州渠博	郑州市	2017年7月	2018年10月	医疗器械销售	经营规模极小
13	郑州朗特	郑州市	2017年8月	2018年6月	医疗器械销售	未实际经营

基于设立之初拟拓展业务但实际经营情况未达预期，对优化业务布局、集中管理等因素综合考虑后，实际控制人将不再继续开展业务的该等主体予以注销。综上，上述 13 家公司成立时间距离注销时间较短，具有合理性。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

1、访谈发行人实际控制人、相关股权代持人了解代持的原因、是否签署代持协议等事项；

2、审阅被收购公司及注销公司的工商登记资料；

3、审阅发行人实际控制人、相关股权代持人就代持及解除事宜无争议、无纠纷等出具的确认函；

4、审阅河南省内黄县公证处对上述代持人就委托持股及解除事宜所签署的确认函出具的公证书；

5、审阅相关公司所在地的主要工商登记主管部门就代持及解除事宜出具的无重大违法违规的合规证明；

6、审阅实际控制人、实际控制人关系密切的家庭成员及其在发行人或其控股子公司任职的亲属以及公司主要管理人员出具的不存在委托持股的确认函；

7、审阅发行人及被收购公司报告期内财务报表、主要客户收入明细表、主要供应商及采购明确表、合同资料；

8、审阅 13 家注销公司税务主管部门及工商登记机关出具的无违法违规的合规证明；

9、查阅相关市场监督管理部门对发行人出具的无重大违法违规证明以及发行人董事、监事、高级管理人员的无犯罪记录证明；

10、登录中国裁判文书网 (<https://wenshu.court.gov.cn/>)、中国执行信息公开网、国家企业信用信息公示系统网站查询注销公司是否存在争议纠纷。

(二) 核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、出于办理工商登记便利、业务定位不同等原因，相关企业（瑞禾医疗除外）在设立之初或股权演变过程中实际控制人委托其亲属或其控制的企业员工代持相应股权；实际控制人与代持人之间未签署代持协议；

2、被收购公司自设立以来均受实际控制人控制和管理，发行人收购上述 9 家公司，构成同一控制下企业合并；

3、上述股权代持关系已彻底清理，系双方真实意思表示，不存在纠纷或潜在纠纷；

4、除发行人及发行人控股子公司以外，实际控制人何永正和郭军玲直接或间接通过投资关系控制的企业包括复健润禾、翔宇健康、安阳启旭、翔宇众创、翔宇置业、上海坦颂、培训中心、和信物业，该企业与发行人不构成同业竞争，实际控制人无通过代持或其他方式实现对其他企业控制的情形；

5、发行人收购的 9 家公司在报告期内主营业务正常开展，合并口径 2017 年前十名客户及前十名供应商与发行人客户、供应商存在交叉重叠，收购后对发行人收入、利润具有一定贡献；

6、发行人收购的 9 家子公司，围绕发行人主要产品开展业务，有助于丰富发行人产品结构、优化产业布局，与发行人主营业务具有协同性；

7、注销公司不存在违法违规行为，注销过程合法合规，已履行相应法定程序；未发现尚未解决的纠纷或潜在纠纷、其他侵犯债权人利益的情形；

8、13 家公司成立时间距离注销时间较短，主要系其设立之初拟拓展相关业务但实际经营情况未达预期，基于优化业务布局、集中管理、启动上市计划等因素综合考虑后，实际控制人决定未来不再以该等主体继续开展业务，故对相关企业实施注销具有合理性。

问题7. 关于采购与供应商

7.1

报告期内，公司采购的主要原材料包括电子电器件、钢材板材类、五金类、包装类等。报告期内前五大供应商变动较大，采购金额较小，招股说明书解释，公司自有产品400余种，各产品对应的原材料结构不同，故产品结构的变动会引起原材料采购结构的变化。

请发行人补充披露供应商选取标准、定价原则以及对应内部管理措施。

请发行人说明：（1）结合主要供应商的合作年限、供应商股东结构、注册资本、资产规模、主营业务说明是否存在异常采购的情况；（2）结合市场价格及其变动趋势，分析发行人报告期内向主要供应商的采购价格是否公允；（3）结合产品结构变化等原因分析报告期内公司原材料采购结构的变动原因；（4）公司原材料采购金额和采购结构与主营业务成本中直接材料金额和结构的勾稽关系、与各期末存货余额和结构的关系；（5）公司是否存在外协供应商，如有，则说明主要合作的外协供应商及其合作模式、各期采购金额，说明涉及的产品、工序、委托加工的原因，加工数量和加工费金额、加工费及占成本的比例、加工费的定价依据、加工费定价是否公允；（6）结合主要原材料与产品生产的理论比值，说明原材料进、销、存与产品产量、销量的匹配关系。

回复：

一、发行人披露

1、供应商选取标准

公司采用综合评估原则，通过衡量其信誉、技术服务能力等参数，综合选择供应商。对于主要原材料有多家备用供应商，在保证质量的前提下，一定程度上降低生产成本，并与有资质和潜力的供应商建立长期合作关系。公司采用年度供应商开发，不断优化供应商，执行优胜劣汰的机制。

2、定价原则

对于主要原材料，由采购开发小组审议决定主要材料物资的采购价格，三方询价，在保证供货周期与质量的前提下，选择价位相对较低的供应商，并本着平等互利、合作双赢、保障资源、共谋发展的原则，建立长期合作关系。

3、对应内部管理措施

对于供应商的管理，严格按照公司《供应商管理控制程序》执行，建立供应商档案，向合格供应商进行采购，至少每年一次对原材料供应商进行评价，包括对所购物料的质量、价格、交货及时性、付款条件等。

公司在招股说明书“第六节业务和技术”之“一、发行人的主营业务、主营产品及变化情况”之“（四）主营经营模式”之“2、采购模式”中补充披露上述信息。

二、发行人说明

（一）结合主要供应商的合作年限、供应商股东结构、注册资本、资产规模、主营业务说明是否存在异常采购的情况

报告期内各期向前五名主要原材料供应商合计的采购金额情况如下：

单位：万元

年度	序号	供应商名称	采购额 (万元)	占营业 成本比 例	采购类别
2020年度 上半年	1	(韩国)YOUNG-IN-biotechCo.,Ltd	257.81	4.23%	配件
	2	(韩国) YOUNGILMCO.,LTD	134.02	2.20%	经营产品
	3	上海信舒机电设备有限公司、信舒 工业自动化(上海)有限公司	134.00	2.20%	电子电器类
	4	安阳市众鑫物资有限责任公司	125.97	2.07%	钢材板材类
	5	郑州华研电子技术有限公司	122.87	2.02%	电子电器类
	合计			774.67	12.72%
2019年度	1	安阳市中汇鸿祺电子技术有限公司	544.31	3.79%	电子电器类
	2	深圳讯丰通医疗股份有限公司	443.79	3.09%	电子电器类、配件
	3	(韩 国) YOUNG-IN-biotechCo.,Ltd、	402.51	2.80%	配件
	4	(台湾) TTBIOCORPORATION、 (台湾) THUNDERTIGERCORP	401.40	2.80%	配件
	5	(意大利) idrogenetsrl	368.62	2.57%	配件
	合计			2,160.63	15.05%
2018年度	1	北京高思明创科技有限公司	684.63	5.24%	经营产品
	2	安阳市天元物资有限责任公司	414.97	3.17%	钢材板材类
	3	(台湾) TTBIOCORPORATION、 (台湾) THUNDERTIGERCORP	343.19	2.62%	配件
	4	郑州华研电子技术有限公司	281.99	2.16%	电子电器类
	5	河南卓为商贸有限公司	279.91	2.14%	五金类

	合计		2,004.69	15.33%	
2017 年度	1	北京高思明创科技有限公司	541.33	4.63%	经营产品
	2	安阳市天元物资有限责任公司	381.18	3.26%	钢材板材类
	3	内黄县佳诚机壳制品有限公司	353.99	3.03%	配件
	4	(韩国) ZEROONEMCO, LTD	338.99	2.90%	经营产品
	5	郑州华研电子技术有限公司	265.96	2.28%	电子电器类
	合计		1,881.45	16.10%	

注：（台湾）TTBI CORPORATION 与（台湾）THUNDERTIGERCORP 受同一实际控制人控制；上海信舒机电设备有限公司、信舒工业自动化（上海）有限公司受同一实际控制人控制；（韩国）ZEROONEMCO, LTD 于 2018 年改名为（韩国）YOUNGILMCO.,LTD。

报告期内，上述供应商的具体情况如下：

1、2020年1-6月前五大供应商情况

(1) (韩国) YOUNG-IN biotechCo.,Ltd

公司名称	YOUNG-INbiotechCo.,Ltd
合作年限	2016 年开始合作
股东结构	金荣镐 100%
注册资本	5.5 亿韩元
资产规模	96 亿韩元
主营业务	医疗仪器及配件的生产销售

(2) (韩国) YOUNGILMCO.,LTD

公司名称	YOUNGILMCo.,Ltd
合作年限	2017 年开始合作
股东结构	MoonKyungRok 100%
注册资本	1,50 万元人民币
资产规模	4,000 万元人民币
主营业务	1.Manufacturer of medical devices 医疗器械制造商 2.Importer&Exporter 进出口商

(3) 上海信舒机电设备有限公司、信舒工业自动化（上海）有限公司

上海信舒机电设备有限公司	
公司名称	上海信舒机电设备有限公司
合作年限	2017 年开始合作
股东结构	姚烙力 50%、刘铁军 50%
注册资本	200 万元
资产规模	约 3500 万
主营业务	气动马达、空压机、气动隔膜泵
信舒工业自动化（上海）有限公司	
公司名称	信舒工业自动化（上海）有限公司

合作年限	2019 年开始合作
股东结构	刘铁军 46%、姚烙力 44%、信舒减振技术（上海）有限公司 5%、上海信舒机电设备有限公司 5%
注册资本	100 万元
资产规模	约 1,500 万
主营业务	空压机

(4) 安阳市众鑫物资有限责任公司

公司名称	安阳市众鑫物资有限责任公司
合作年限	2008 年开始合作
股东结构	王洪霞 60%，张志刚 20%，张海敏 20%
注册资本	50 万元
资产规模	110.9 万元
主营业务	钢材批发、零售

(5) 郑州华研电子技术有限公司

公司名称	郑州华研电子技术有限公司
合作年限	2016 年开始合作
股东结构	郭秀红 50%，郭爱红 50%
注册资本	300 万元
资产规模	100.38 万元
主营业务	电子元器件等销售

2、2019年前五大供应商情况

(1) 安阳市中汇鸿祺电子技术有限公司

公司名称	安阳市中汇鸿祺电子技术有限公司
合作年限	2018 年开始合作
股东结构	史灵忠 80%、史麦付 10%、耿晓玲 10%
注册资本	101 万
资产规模	417.27 万元
主营业务	计算机软件及辅助设备

(2) 深圳讯丰通医疗股份有限公司

公司名称	深圳讯丰通医疗股份有限公司
合作年限	2016 年开始合作
股东结构	宋天伟70.32%、深圳意达投资企业（有限合伙）20%、吴志新5.26%、郭伟4.42%
注册资本	1,000.00 万元
资产规模	3,542 万元

主营业务	电子产品的生产销售，货物及技术进出口；III类：6825医用高频仪器设备；II类：6820普通诊察器械、6821医用电子仪器设备、6825医用高频仪器设备、6826物理治疗及康复设备的生产
------	--

(3) (韩国) YOUNG-IN biotechCo.,Ltd

参见上文“1、2020年上半年前五大供应商情况”之“(韩国) YOUNG-IN biotechCo.,Ltd”。

(4) (台湾) TTBIOCORPORATION、(台湾) THUNDERTIGERCORP

(台湾) TTBIOCORPORATION	
公司名称	雷虎生技股份有限公司
合作年限	2016年开始合作
股东结构	雷虎科技股份有限公司 56.88%，台湾工银科技顾问股份有限公司 7.45%，国票创业投资股份有限公司 5.96%，英吉利国际咨询顾问股份有限公司 5.48%，秀传医疗社团法人 4.90%，中国信托商银受经济部中小企业处信托财产专户 4.14%，宏远证券股份有限公司造市专户 1.15%，上矩国际股份有限公司 0.98%，张坤金 0.98%，杨树兰 0.80%等
注册资本	NT\$5 亿
资产规模	NT\$5.74 亿
主营业务	医疗器材产品之制造与买卖
(台湾) THUNDERTIGERCORP	
公司名称	雷虎科技股份有限公司
合作年限	2018年开始合作
股东结构	陈冠如 0.41%，赖春霖 4.21%，林俊尧 2.69%，台湾第一生化科技股份有限公司 2.41%，吴月仁 1.79%，苏圣杰 1.72%，郭献玉 1.71%，曲家林 1.04，范钧 1.02%
注册资本	NT\$20 亿
资产规模	NT\$9.932 亿
主营业务	医疗器材/无线电遥控产品相关电子产品制造与买卖

(5) (意大利) IDROGENETSRL

公司名称	IDROGENETSRL	
合作年限	2016年开始合作	
股东结构	PENTERE S.R.L	10.92%
	MARIOFERNANDO GROUP SRL	10.52%
	GAGITI'DISENECIPIETRO E C.S.N.C	8.34%
	LA SAN MARCO DI FRANCESCO BUGATTI&C.-S.A.P.A	10.92%
	WILDEN ITALY SRL	9.72%
	BONOMI EUGENIO S.P.A.	9.53%
	ZANI SERAFINO S.R.L.	0.34%
GREINER S.P.A.	10.92%	

	URBANI FELICE	8.34%
	OMP SPA	9.53%
	ENEDIN SRL	10.92%
注册资本	102,000.00Euro	
资产规模	2,184,702Euro	
主营业务	Robotic devices for the neuromotor recovery of the upper limb. Italy first(for production and sales),Europe,Middle East,Asia,South-EastAsia 用于 上肢神经运动恢复的机器人设备。 意大利国内销售，出口欧洲，中东，亚洲，东南亚	

3、2018年前五大供应商情况

(1) 北京高思明创科技有限公司

公司名称	北京高思明创科技有限公司
合作年限	2016 年开始合作
股东结构	李明宙 70%，李宗星 30%
注册资本	1,000 万元
资产规模	/
主营业务	销售医疗器械（II类、III类）；技术推广服务；经济贸易咨询；承办展览展示活动；翻译服务；计算机系统服务；软件设计；销售计算机、软件及辅助设备、机械设备、仪器仪表、电子产品、建筑材料、医疗器械（限 I 类）；货物进出口；委托生产医疗器械。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

(2) 安阳市天元物资有限责任公司

公司名称	安阳市天元物资有限责任公司
合作年限	2014 年开始合作
股东结构	郜海斌 50%，田海峰 50%
注册资本	50 万元
资产规模	552 万元
主营业务	钢材销售

(3) (台湾) TTBIOCORPORATION、(台湾) THUNDERTIGERCORP

参见上文“2、2019年前五大供应商情况”之“(台湾)TTBIOCORPORATION、(台湾) THUNDERTIGERCORP”。

(4) 郑州华研电子技术有限公司

参见上文“1、2020年前五大供应商情况”之“郑州华研电子技术有限公司”。

(5) 河南卓为商贸有限公司

公司名称	河南卓为商贸有限公司
------	------------

合作年限	2015 年开始合作
股东结构	唐创家 100%
注册资本	100 万
资产规模	200 万
主营业务	五金产品，电子产品，办公用品，一般劳保用品，电脑及耗材，机电设备及配件，仪器仪表，安防器材，第 I、II、III 类医疗器械，一次性使用口罩（非医用），医用耗材；从事货物和技术进出口业务（国家法律法规规定应经审批方可或禁止出口的货物和技术除外）

4、2017年前五大供应商情况

(1) 北京高思明创科技有限公司

参见上文“3、2018年前五大供应商情况”之“（1）北京高思明创科技有限公司”。

(2) 安阳市天元物资有限责任公司

参见上文“3、2018年前五大供应商情况”之“（2）安阳市天元物资有限责任公司”。

(3) 内黄县佳诚机壳制品有限公司

公司名称	内黄县佳诚机壳制品有限公司
合作年限	2016年与发行人合作，目前公司已注销
股东结构	张学桂、张振仕各持有50%股份
注册资本	60万元人民币
资产规模	/
主营业务	生产、销售：医用牵引床外壳及零部件

(4) （韩国）ZEROONEMCO, LTD

（韩国）ZEROONEMCO, LTD于2018年改名为（韩国）YOUNGILMCO.,LTD, 参见上文“1、2020年上半年前五大供应商情况”之“（韩国）YOUNGILMCO.,LTD”。

(5) 郑州华研电子技术有限公司

参见上文“3、2018年前五大供应商情况”之“郑州华研电子技术有限公司”。

报告期内，发行人与主要供应商建立了长期合作关系，主要供应商主营业务与公司实际采购产品一致、注册资本、资产规模与公司采购规模相符，因公司产品所涉及的原材料种类较为丰富，各年前五大供应商采购金额占比不高，双方的业务合作具备真实的商业背景，不存在异常采购的情形。

（二）结合市场价格及其变动趋势，分析发行人报告期内向主要供应商的采购价格是否公允

报告期内，公司向主要供应商采购的原材料主要电子电器类、钢材板材类、包装类、基础五金类、配件、经营产品等。

对于电子电器类，涉及规格种类较多，属差异化产品，对于同一型号的电子电器类产品，公司向不同供应商采购的价格相近，无重大差异。对于钢材板材、包装类、五金等基础原材料，公司在选择供应商时通常会进行统一沟通询价并签订长期合作协议，供应商一般会根据采购数量给予低于终端市场价格的一定优惠。对于外购配件，公司一般会要求供应商根据一定的要求及标准进行生产，产品、技术差异较大，不存在单一可比性。对于经营产品，对于国外经营产品，公司与供应商已签订国内独家代理协议或供货协议，在国内市场无其他价格可比；对于国内经营产品，公司通过沟通询价确定，无重大差异。

综上，报告期内，公司与主要供应商间建立了多年的合作关系，公司向主要供应商的采购价格是在与供应商多年合作过程中根据供货情况和采购量等因素协商确定而来，符合公司的实际情况，具有合理性和公允性。

（三）结合产品结构变化等原因分析报告期内公司原材料采购结构的变动原因

报告期内，公司分产品主营业务收入具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年上半年		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
康复评定设备	711.97	3.86%	1,583.36	3.74%	950.00	2.66%	881.06	3.06%
康复训练设备	5,072.21	27.53%	13,396.80	31.67%	10,036.00	28.12%	8,112.88	28.14%
康复理疗设备	10,903.97	59.18%	23,483.26	55.51%	20,892.98	58.53%	17,121.56	59.39%
经营及配件产品	1,736.18	9.42%	3,839.02	9.08%	3,816.84	10.69%	2,712.07	9.41%
合计	18,424.33	100.00%	42,302.44	100.00%	35,695.82	100.00%	28,827.57	100.00%

报告期，公司产品结构未发生重大变化。

报告期内，公司主要原材料采购情况如下：

单位：万元

主要原材料	2020 年上半年	2019 年度	2018 年度	2017 年度
-------	-----------	---------	---------	---------

	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
电子电器类	1,631.51	35.50%	4,102.59	30.65%	3,856.27	28.99%	3,230.04	29.84%
钢材板材类	716.82	15.60%	1,807.32	13.50%	1,992.37	14.98%	1,693.58	15.65%
五金类	655.00	14.25%	1,172.05	8.76%	1,185.72	8.92%	1,034.69	9.56%
包装类	56.04	1.22%	203.71	1.52%	304.55	2.29%	201.88	1.87%
经营产品	395.8	8.61%	1,022.53	7.64%	2,100.44	15.79%	1,600.13	14.78%
配件	948.96	20.65%	4,080.28	30.48%	2,789.00	20.97%	2,656.33	24.54%

报告期，因产品结构未发生重大变化，公司产品原材料采购结构无重大变动。

（四）公司原材料采购金额和采购结构与主营业务成本中直接材料金额和结构的勾稽关系、与各期末存货余额和结构的关系

报告期内，公司原材料采购、主营业务成本中直接材料、存货等金额变动的勾稽关系如下：

单位：万元

序号	项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
1	原材料、委托加工物资期初余额	4,587.67	3,605.45	2,401.03	2,235.79
2	本期采购	4,595.60	13,387.01	13,300.72	10,823.75
3	原材料、委托加工物资期末余额	4,809.46	4,587.67	3,605.45	2,401.03
4	研发、机物料消耗等其他领用	404.60	1,050.75	972.90	588.51
5=1+2-3-4	生产成本-直接材料	3,969.21	11,354.04	11,123.41	10,070.00
6	直接人工	873.62	2,005.41	1,894.73	1,661.69
7	制造费用	785.09	1,384.75	1,543.13	1,063.19
8	外协费用	45.33	64.02	92.31	102.81
9	期初在产品、半成品余额	1,024.24	1,307.73	1,079.80	812.75
10	期末在产品、半成品余额	905.01	1,024.24	1,307.73	1,079.80
11	半成品研发、机物料消耗等其他领用	-	-	-	-
12=5+6+7+8+9-10-11	本期完工成本	5,792.48	15,091.70	14,425.65	12,630.65
13	库存商品、发出商品期初余额	9,187.52	8,648.98	7,635.35	6,750.81
14	库存商品、发出商品期末余额	8,761.79	9,187.52	8,648.98	7,635.35
15	研发、样品等成品其他领用	177.40	375.73	415.71	106.72
16	跌价准备转销				

17	进项税转出等直接计入主营业务成本金额	7.66	50.32	69.18	45.36
18=12+13-14-15+16+17	主营业务成本计算数	6,048.47	14,227.75	13,065.49	11,684.76
18	主营业务成本	6,048.47	14,227.75	13,065.49	11,684.76

由上表可见，报告期内，公司原材料采购、主营业务成本中直接材料、存货等金额变动相互匹配。

（五）公司是否存在外协供应商，如有，则说明主要合作的外协供应商及其合作模式、各期采购金额，说明涉及的产品、工序、委托加工的原因，加工数量和加工费金额、加工费及占成本的比例、加工费的定价依据、加工费定价是否公允

1、报告期内委外加工具体情况

报告期内，发行人子公司郑州捷创睿委外加工内容主要为公司自产产品所需线路板、显示屏等配件的焊接工作。公司采用委托加工的主要原因是，通过外协加工的方式组织生产，公司可以更加及时地响应客户需求、减少成本投入、提高供货速度，将有限的资源与精力集中在产品的核心工序。

报告期内委外加工金额具体情况如下：

单位：万元

委外厂商名称	委外加工金额			
	2020 年上半年	2019 年	2018 年	2017 年
郑州瑞展电子有限公司	26.89	35.19	54.25	64.37
郑州市装联电子有限公司	16.36	28.82	37.32	28.50
河南居正电子有限公司	0.38	-	0.74	9.95
天津小球科技有限公司	1.71			
合计	45.34	64.01	92.32	102.81

根据上表，报告期各期，发行人委托加工的金额分别为102.81万元、92.32万元、64.01万元、45.34万元，占各期主营业务成本的比例为0.88%、0.71%、0.45%、0.36%，整体占比较小。

外协加工费由发行人与外协厂商根据加工工序市场价格及产品加工工时协商定价。发行人的外协加工费定价公允，与行业相比不存在重大差异。

2、委外加工厂商情况

(1) 郑州瑞展电子有限公司

公司名称	郑州瑞展电子有限公司
注册资本	100万元人民币
成立日期	2015-08-06
注册地址	郑州高新技术产业开发区红楠路8号6幢4层32号
经营范围	照明设备、电子产品的生产、销售及技术研究、技术转让、技术服务、安装调试；电子元器件的销售

(2) 郑州市装联电子有限公司

公司名称	郑州市装联电子有限公司
注册资本	150万元人民币
成立日期	2009-12-09
注册地址	郑州高新技术产业开发区枫林路27号4号楼3层302号
经营范围	集成电路的设计、研发与制造；嵌入式软件硬件设计；智能软硬件开发；计算机及电子产品的研发、生产与销售；计算机软件的开发与销售；电子器材及配件的研发、生产与销售；仪器仪表、教学设备、家用电器、五金交电及通讯器材的销售

(3) 河南居正电子有限公司

公司名称	河南居正电子有限公司
注册资本	150万元人民币
成立日期	2011-07-01
注册地址	郑州高新技术产业开发区枫林路27号4幢2层208、210号
经营范围	电子产品的研究、设计、组装、销售

(4) 天津小球科技有限公司

公司名称	天津小球科技有限公司
注册资本	100万元人民币
成立日期	2017-06-01
注册地址	天津市东丽区平盈路8号服务滨海委3641室
经营范围	科学研究和技术服务业；计算机控制系统设计、集成、安装、调试；电子设备租赁；电子产品、仪器仪表、机械设备、家用电器、五金交电、电子元器件、计算机软硬件及相关设备等

(六) 结合主要原材料与产品生产的理论比值，说明原材料进、销、存与产品产量、销量的匹配关系

1、报告期各期主要原材料进销存数量

发行人拥有3大产品类型、20个系列、400余种自有产品，产品种类多、生产所需原材料品类众多、量大，每系列产品由不同原材料、不同的部件组成，不同

部件又由多个零部件组成,相应由多个供应商提供,零部件及其供应商较为分散。以下列示三种原材料(控制模块、空压机、电源供应器)与其生产的产成品进行配比分析。

(1) 2017年

序号	原材料名称	计量单位	期初数量	入库数量	生产领用	其他出库	期末数量
1	控制模块	个	171.00	681.00	685.00	26.00	141.00
2	空压机	台	227.00	2,454.00	1,706.00	28.00	947.00
3	电源供应器	个	10,131.00	66,363.00	49,971.00	2,776.00	23,747.00

(2) 2018年

序号	原材料名称	计量单位	期初数量	入库数量	生产领用	其他出库	期末数量
1	控制模块	个	141.00	754.00	614.00	41.00	240.00
2	空压机	台	947.00	2,407.00	2,616.00	153.00	585.00
3	电源供应器	个	23,747.00	61,821.00	59,180.00	2,562.00	23,826.00

(3) 2019年

序号	原材料名称	计量单位	期初数量	入库数量	生产领用	其他出库	期末数量
1	控制模块	个	240.00	1,010.00	792.00	15.00	443.00
2	空压机	台	585.00	3,288.00	3,098.00	101.00	674.00
3	电源供应器	个	23,826.00	54,405.00	57,576.00	977.00	19,678.00

(4) 2020年上半年

序号	原材料名称	计量单位	期初数量	入库数量	生产领用	其他出库	期末数量
1	控制模块	个	443.00	466.00	265.00	17.00	627.00
2	空压机	台	674.00	2,170.00	1,419.00	126.00	1,299.00
3	电源供应器	个	19,678.00	26,510.00	20,244.00	526.00	25,418.00

注:其他出库包括销售、研发出库等

2、主要原材料与产品生产的理论比值,说明原材料进、销、存与产品产量、销量的匹配关系

因发行人同一产品包括不同规格型号,不同规格型号产品所用原材料数量不同,故存在原材料与产品生产的理论比值不为整数的情况。例如发行人的神经肌肉低频电刺激仪,共有XY-K-SISS-A、XY-K-SISS-B、XY-K-SISS-C、XY-K-SISS-D、XY-K-SISS-E五种型号,其中XY-K-SISS-C、XY-K-SISS-D两款型号使用空压机,

其他三种型号生产部不需要该种原材料,空压机与神经肌肉低频电刺激仪的理论比值为0.30。

(1) 2017年

序号	原材料名称	计量单位	理论比值	理论耗用数量区间	消耗数量	产成品		耗用产出比
						名称	生产数量	
1	控制模块	个	1.30	1-2	685.00	极超短波治疗机	516.00	1.33
2	空压机	台	1.03	1-2	810.00	空气波压力治疗仪	780.00	1.04
3		台	1.94	1-2	365.00	立体动态干扰电治疗仪	187.00	1.95
4		台	1.00	1	204.00	体外冲击波治疗仪	203.00	1.00
5		台	0.30	0-2	112.00	神经肌肉低频电刺激仪	376.00	0.30
6		台	2.00	2	80.00	气压手功能康复仪	40.00	2.00
7		台	1.00	1-2	135.00	其他产品	134.00	1.01
8		电源供应器	个	2.38	1-3	20,764.00	电脑中频治疗仪	8,434.00
9	个		2.00	1-2	5,487.00	熏蒸治疗机	2,647.00	2.07
10	个		3.58	1-4	1,395.00	神经肌肉低频电刺激仪	376.00	3.71
11	个		5.10	1-12	1,348.00	经颅磁脑病生理治疗仪	255.00	5.29
12	个		2.29	1-2	1,850.00	空气波压力治疗仪	780.00	2.37
13	个		1.20	1-6	19,127.00	其他产品	15,423.00	1.24

(2) 2018年

序号	原材料名称	计量单位	理论比值	理论耗用数量区间	消耗数量	产成品		耗用产出比
						名称	生产数量	
1	控制模块	个	1.24	1-2	614.00	极超短波治疗机	489.00	1.26
2	空压机	台	1.02	1-2	1,130.00	空气波压力治疗仪	1,089.00	1.04
3		台	1.81	1-2	527.00	立体动态干扰电治疗仪	286.00	1.84
4		台	1.08	1	539.00	体外冲击波治疗仪	492.00	1.10
5		台	0.30	0-2	211.00	神经肌肉低频电刺激仪	703.00	0.30
6		台	2.00	2	41.00	气压手功能康复仪	20.00	2.05
7		台	1.00	1-2	168.00	其他产品	165.00	1.02
8		电源供应器	个	2.12	1-3	25,076.00	电脑中频治疗仪	11,755.00
9	个		1.27	1-2	3,119.00	熏蒸治疗机	2,436.00	1.28
10	个		3.58	1-4	2,533.00	神经肌肉低频电刺	703.00	3.60

						激仪		
11		个	5.50	1-12	1,902.00	经颅磁脑病生理治疗仪	344.00	5.53
12		个	2.03	1-2	2,220.00	空气波压力治疗仪	1,089.00	2.04
13		个	1.21	1-6	24,330.00	其他产品	19,965.00	1.22

(3) 2019年

序号	原材料名称	计量单位	理论比值	理论耗用数量区间	消耗数量	产成品		耗用产出比
						名称	生产数量	
1	控制模块	个	1.30	1-2	792.00	极超短波治疗机	589.00	1.34
2	空压机	台	1.04	1-2	1,401.00	空气波压力治疗仪	1,326.00	1.06
3		台	1.82	1-2	558.00	立体动态干扰电治疗仪	302.00	1.85
4		台	1.00	1	530.00	体外冲击波治疗仪	522.00	1.02
5		台	0.33	0-2	240.00	神经肌肉低频电刺激仪	726.00	0.33
6		台	2.00	2	110.00	气压手功能康复仪	54.00	2.04
7		台	1.00	1-2	259.00	其他产品	255.00	1.02
8		电源供应器	个	1.97	1-3	26,072.00	电脑中频治疗仪	13,192.00
9	个		1.31	1-2	3,012.00	熏蒸治疗机	2,288.00	1.32
10	个		3.55	1-4	2,586.00	神经肌肉低频电刺激仪	726.00	3.56
11	个		5.17	1-12	2,461.00	经颅磁脑病生理治疗仪	474.00	5.19
12	个		1.44	1-2	1,923.00	空气波压力治疗仪	1,326.00	1.45
13	个		1.20	1-6	21,522.00	其他产品	17,795.00	1.21

(4) 2020年上半年

序号	原材料名称	计量单位	理论比值	理论耗用数量区间	消耗数量	产成品		耗用产出比
						名称	生产数量	
1	控制模块	个	1.30	1-2	265.00	极超短波治疗机	189.00	1.40
2	空压机	台	1.00	1-2	722.00	空气波压力治疗仪	710.00	1.02
3		台	1.58	1-2	212.00	立体动态干扰电治疗仪	132.00	1.61
4		台	1.00	1	254.00	体外冲击波治疗仪	250.00	1.02
5		台	0.33	0-2	82.00	神经肌肉低频电刺激仪	244.00	0.34
6		台	2.00	2	61.00	气压手功能康复仪	30.00	2.03
7		台	1.00	1-2	88.00	其他产品	87.00	1.01
8		电源供应	个	1.79	1-3	6,944.00	电脑中频治疗仪	3,884.00

9	器	个	1.43	1-2	1,259.00	熏蒸治疗机	881.00	1.43
10		个	3.56	1-4	870.00	神经肌肉低频电刺激仪	244.00	3.57
11		个	5.49	1-12	907.00	经颅磁脑病生理治疗仪	165.00	5.50
12		个	1.63	1-2	1,155.00	空气波压力治疗仪	710.00	1.63
13		个	1.29	1-6	9,109.00	其他产品	7,050.00	1.29

注：耗用产出比=当期原材料消耗数量/当期产成品入库数量

由上表可知，报告期内公司上述主要原材料的采购数量与产量匹配，变动趋势基本相符。

7.2

根据招股说明书，2017-2018年发行人向北京高思明创科技有限公司采购进口代理产品541.33万元、684.63万元。2018-2019年发行人均采购配件类产品，但2017年未向前五大供应商采购相关产品。报告期内发行人存在境外采购。

请发行人补充披露：报告期各期定制配件及代理产品的采购金额及占比，定制配件、代理产品的生产厂家、采购具体内容。

请发行人说明：（1）2019年进口代理产品的供应商及采购金额，2019年向北京高思明创科技有限公司采购金额下降的原因；（2）2017年是否向供应商采购配件类产品，如是，补充说明供应商名称及采购金额；（3）向境外供应商采购的产品是否为核心零部件，是否具有境内供应商，新冠疫情蔓延及国际贸易形势变化的背景下是否存在断供的可能以及解决措施。

请保荐机构和申报会计师对以上7.1-7.2事项核查并发表明确意见，说明对供应商核查的具体情况，包括核查方法、核查过程、核查比例和结论。

回复：

一、发行人披露

报告期内，公司主要原材料包括电子电器类、钢材板材类、包装类、基础五金类、配件、经营产品。电子电器类包括电脑、线路板等，钢材板材类包括钢板、方管、木板、亚克力板等，包装类包括纸箱、珍珠棉等，基础五金类包括气泵、轴承、百叶轮、脚轮等，配件为模块、治疗头等符

合发行人一定要求和标准的外购定制配件，经营产品包括国外代理产品及国内经营产品，其他包括各类耗材、辅助材料等。

（一）定制配件及代理产品的采购金额及占比

报告期内，公司定制配件及代理产品的采购金额及占比如下：

单位：万元

项目	2017年	2018年	2019年	2020年上半年
定制配件	2,656.33	2,789.00	4,080.28	948.96
代理产品	921.57	1,016.03	385.51	198.35
合计	3,577.90	3,805.03	4,465.79	1,147.31

（二）代理产品

报告期内，发行人各年前五大代理产品的生产厂家、采购具体内容情况如下：

单位：万元

序号	厂商	代理产品	2017年	2018年	2019年	2020年上半年
1	(韩国) YOUNGILMCO.,LTD/ZEROO NEMCO.,LTD	深层肌肉按摩器、智能整脊脉冲枪	268.47	239.78	114.68	118.11
2	北京高思明创科技有限公司	经颅磁刺激器、激光磁场理疗仪	541.33	684.63	149.45	
3	(意大利) EasytechS.R.L	等速肌力训练器	87.05		97.61	61.81
4	YOUNGINMEDICALCO.,LTD	深层肌肉按摩器		53.59		
合计			896.85	978.00	361.74	179.92

（三）定制配件

报告期内，发行人各年前五大定制配件供应商、配件类型、采购金额情况如下：

单位：万元

供应商名称	定制配件类型	2017年	2018年	2019年	2020年上半年
(韩国) YOUNG-INbiotechCo.,Ltd (YOUNG-IN MedicalCo.,Ltd.)	模块，线路板，治疗头，控制模块	135.91	123.93	402.51	257.81
(德国) AsclepionLaserTechnologiesGmbH	激光器、激光电源、控制器等	-	-	108.89	103.73
(韩国) StraTekCo.,Ltd.	模块	-	12.02	99.93	59.28
山东宝德龙健身器材有限公司	治疗头、线路板等	-	-	-	36.68
东丰健康仪器(昆山)有限公司	慢速跑台	123.72	72.73	143.44	34.72

(台湾) THUNDERTIGERCORP (台湾) TTBI CORPORATION	治疗手柄、腔管	16.68	343.19	368.44	33.9
深圳讯丰通医疗股份有限公司	线路板, 显示屏	116.2	120.08	281.29	16.23
(韩国) MRINC	电源线路板、磁头	-	-	247.77	-
(意大利) idrogenetsrl	支撑手托, 主机等	-	16.9	368.62	-
乔山健康科技(上海)有限公司上海分公司	健身器材	215.61	204.64	142.52	-
(香港) ASquared., LTD	短波模块、能量转换模块、微波模块等	42.04	218.19	123.69	-
(韩国) SUNGDOMCCO., LTD	显示屏、电机、脚踏等	260.21	102.93	210.93	-
(韩国) HANIL-TMCO., LTD	冲击波手枪、台车、控制台等	210.36	0.38	0.53	-
内黄县佳诚机壳制品有限公司	机壳、定制件	353.99	50.28	0.49	-
合计		1,474.72	1,265.27	2,499.05	542.35

注：(韩国) ZEROONEMCO., LTD于2018年改名为(韩国) YOUNGILMCO., LTD, (韩国) YOUNG-INmedical于2018年改名为(韩国) YOUNG-INbiotech

公司在招股说明书“第六节业务和技术”之“五、发行人采购情况和重要供应商”之“(四)代理产品及定制配件采购情况”补充披露上述信息。

二、发行人说明

(一) 2019年进口代理产品的供应商及采购金额，2019年向北京高思明创科技有限公司采购金额下降的原因

1、2019年进口代理产品的供应商及采购金额

单位：万元

序号	供应商名称	2019年代理金额
1	(韩国) YOUNGILMCO.,LTD	114.68
2	北京高思明创科技有限公司	149.45
3	(意大利) EasytechS.r.l.	97.61
合计		361.74

2、2019年向北京高思明创科技有限公司采购金额下降的原因

发行人采购北京高思名创科技有限公司产品主要为经营产品激光磁场理疗仪、经颅磁刺激器。2019年，公司自产激光磁场理疗仪产品上市，故2019年公司向北京高思名创科技有限公司采购经营产品的金额下降。

(二) 2017年是否向供应商采购配件类产品，如是，补充说明供应商名称及采购金额

发行人2017年存在向供应商采购配件的情形，前五大配件供应商及采购情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购金额
1	内黄县佳诚机壳制品有限公司	353.99
2	(韩国) SUNGDOMCCO.,LTD	260.21
3	乔山健康科技(上海)有限公司上海分公司	215.61
4	(韩国) HANIL-TMCO.,LTD	210.36
5	(韩国) YOUNG-IN MedicalCo.,Ltd.	135.91
合计		1,176.08

(三) 向境外供应商采购的产品是否为核心零部件，是否具有境内供应商，新冠疫情蔓延及国际贸易形势变化的背景下是否存在断供的可能以及解决措施

公司向境外供应商采购的配件为少部分产品的主要配件，存在相近的国内供应商。公司主要海外供应商所在国为应对新冠疫情蔓延，采取了一定程度的停工停产和严格的物流及人流管控措施，使得部分海外供应商的生产经营受到一定影响。但随着部分国家及地区开始逐步复工，受疫情影响的部分海外供应商将陆续复工，公司预计不存在断供的可能。

三、核查情况

(一) 核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

1、了解和评价管理层与采购流程相关的关键内部控制的设计和运行的有效性，包括供应商的管理、采购模式的选择、采购合同的审批、采购验收与付款的管理等；

2、访谈公司采购及财务负责人，了解公司与主要供应商的合作情况，包括合作年限、定价方式、采购内容、结算方式、与供应商的关联关系等；

3、查阅主要原材料市场价格及其变动趋势，分析发行人报告期内向主要供应商的采购价格是否公允，对比发行人采购入库单价变动情况等；

4、通过查询国家企业信用信息公示系统，查询主要供应商的股东情况，并

核查其与发行人及其关联方是否存在关联关系；

5、获取发行人原材料采购明细表、产成品生产入库明细表及产品BOM单，对原材料采购数量和产成品产量分析是否匹配；

6、通过成本到轧方式分析发行人原材料采购、主营业务成本中直接材料、存货等金额变动的勾稽情况；

7、获取各年度委托加工明细表，向发行人管理层了解委托加工原因，分析加工费定价的合理性，并对委托加工物资期末结余明细实施函证程序；

8、访谈发行人管理层，向管理层了解北京高思名创科技有限公司采购金额下降的原因、了解进口采购配件在国内供应商处是否有可替代产品、国外疫情对发行人供应商的影响情况；

9、获取代理产品和定制配件采购明细表，分析报告期内代理产品和定制配件采购情况，核查采购高思名创代理产品减少的原因；

10、对主要供应商实施走访和函证程序；

2018年下半年对部分供应商进行过实地考察，情况良好；2020年因疫情原因，采取了线上访谈形式作为替代程序，对报告期各期采购额累计在前50%的供应商进行了访谈。

项目	2020年上半年	2019年	2018年	2017年
走访采购金额（万元）	2,371.20	7,586.42	6,956.62	5,991.52
采购金额（万元）	4,595.60	13,387.01	13,300.72	10,823.75
占采购金额的比例	51.60%	52.83%	53.20%	51.28%

报告期内，供应商函证情况（预付款项与应付账款余额）如下：

项目	2020年上半年	2019年	2018年	2017年
供应商发函数量（家）	110.00	190.00	201.00	164.00
回函且相符供应商数量（家）	98.00	178.00	181.00	145.00
未回函供应商数量（家）	12.00	12.00	20.00	19.00
发函金额（万元）	2,873.65	3,802.78	3,692.81	2,219.64
回函可确认金额占发函金额的比例	97.92%	96.92%	88.59%	70.37%
回函可确认金额占余额的比例	81.28%	85.84%	77.71%	55.17%

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、主要供应商主营业务与发行人实际采购产品一致、注册资本、资产规模与发行人采购规模相符，双方的业务合作具备真实的商业背景，不存在异常采购的情形；

2、发行人报告期内向主要供应商的采购价格波动符合市场规律，具有公允性；

3、发行人报告期内原材料采购结构变动具备合理性；

4、发行人原材料采购、主营业务成本中直接材料、存货等金额变动相互匹配；

5、发行人存在委托加工的情况，委托加工存在合理性与必要性，加工费定价公允；

6、公司主要原材料的采购数量与产量匹配，变动趋势基本相符；

7、发行人采购北京高思名创科技有限公司产品主要为激光磁场理疗仪、经颅磁刺激器。2019年，发行人激光磁场理疗仪产品上市，故2019年发行人向北京高思名创科技有限公司采购经营产品的金额下降；

8、发行人2017年存在向供应商采购配件的情形；

9、发行人向境外供应商采购的配件为少部分产品的主要配件，存在产品相近的国内供应商。随着部分国家及地区开始逐步复工，受疫情影响的部分海外供应商将陆续复工，发行人预计不存在断供的可能性。

问题8. 关于销售模式

8.1

报告期内，公司销售模式分为间接销售和直接销售两种，其中间接销售模式的销售对象主要分为代理商和一般间接客户；直接销售模式的销售对象为终

端客户。公司的间接销售和直接销售均为产品买断式销售。2017年度、2018年度及2019年度，公司间接销售收入占公司主营业务收入的比例分别为90.04%、82.69%及81.87%。

请发行人说明：（1）间接销售模式是否与经销模式存在区别，代理商与一般间接客户两种模式对于公司经营具有什么不同影响；（2）代理商模式下业务具体信息，包括主要销售产品类别情况、收入、占比、毛利、毛利率等；（3）一般间接客户具体信息，包括主要销售产品类别情况、收入、占比、毛利、毛利率等；（4）报告期内代理商、一般间接客户数量变动情况，分析主要代理商、一般间接客户的变动原因，说明相关变动是否异常、是否对发行人业绩状况存在不利影响。

回复：

一、间接销售模式是否与经销模式存在区别，代理商与一般间接客户两种模式对于公司经营具有什么不同影响

（一）间接销售模式是否与经销模式存在区别

发行人在经营活动中采用的间接销售模式包含通常意义上的经销模式。从是否直接销售给终端客户可以分为间接销售或直接销售。间接销售是指发行人通过公司代理商及一般间接客户向终端用户进行产品销售。

在间接销售模式下，公司代理商或一般间接客户根据其下游客户基本确定的需求，向发行人订购货物，签订《订货合同》，公司完成买断式产品销售。

代理商指通过与公司签署代理协议从而拥有产品代理权、享受代理折扣价格，即在授权区域内或授权产品线享有排他性的销售渠道，同时具有年度销售任务的客户；一般间接客户指在间接销售模式下除代理商外的其他客户。

（二）代理商与一般间接客户两种模式对于公司经营具有什么不同影响

代理商与一般间接客户模式的主要区别如下：

项目	代理商	一般间接客户
合同性质	代理协议	一般销售订单
代理权	在授权区域内或授权产品线享有排他性的销售渠道，一般间接客户在代理商的授权范围内必须通过	在代理商授权范围内销售公司产品必须通过代理商进行产品采购，或经代理商同意后向公

	代理商进行产品采购	司直接购货
销售任务	需完成固定额度的年度销售任务	无固定额度的年度销售任务
销售价格及返利	能够享受优惠采购价格并享受销售返利	不享受销售返利
代理商管理	接受代理商管理制度约束，不得在授权范围销售与公司存在直接竞争关系的产品	接受一般间接客户管理制度约束
转换	若代理商未完成约定的销售任务，经双方协商后，可以由代理商转换为一般间接客户	一般间接客户多次合作后，合作规模不断扩大，经公司同意后，可签订代理协议转换为代理商

从上表可知，代理商需与公司签署代理协议、缴纳保证金，从而拥有产品代理权、享受代理折扣价格，即在授权区域内或授权产品线享有排他性的销售渠道，同时约定年度销售目标，公司定期对其进行销售任务考核；而一般间接客户则无上述限制及优惠条件。

发行人在选择代理商时，注重其销售资源、销售团队的经验、销售网络及客户开发能力；并且，代理商需与公司发展理念一致，与公司合作意向强烈，对公司有一定认知度，并遵守公司对于代理商的管理规范。代理商较一般间接客户而言，与发行人长期合作意愿更强、客户粘性更高。因此，代理商获得代理权后更有动力开拓市场，完成年度销售目标。

二、代理商模式下业务具体信息，包括主要销售产品类别情况、收入、占比、毛利、毛利率等；一般间接客户具体信息，包括主要销售产品类别情况、收入、占比、毛利、毛利率等

(一) 代理商与一般间接客户模式下主要销售产品类别情况

代理商与一般间接客户模式下，发行人销售的具体产品不存在区别，两种业务模式仅在是否有代理权、销售价格及返利等方面存在区别。

(二) 代理商与一般间接客户模式下收入及占比情况

报告期内，公司主营业务收入按销售模式构成的分类如下：

单位：万元

客户类型		2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
间接销售	代理商	4,327.87	23.49%	12,984.74	30.70%	11,600.25	32.50%	12,419.91	43.08%
	一般间接客户	10,130.16	54.98%	21,649.24	51.18%	17,915.02	50.19%	13,536.64	46.96%

售	小计	14,458.03	78.47%	34,633.97	81.87%	29,515.27	82.69%	25,956.55	90.04%
	直接销售	3,966.31	21.53%	7,668.47	18.13%	6,180.55	17.31%	2,871.02	9.96%
	合计	18,424.33	100.00%	42,302.44	100.00%	35,695.82	100.00%	28,827.57	100.00%

(三) 代理商与一般间接客户模式下毛利及毛利率情况

报告期内，公司主营业务分销售模式的毛利及毛利率情况如下：

单位：万元

客户类型		2020 年上半年			2019 年度		
		毛利	毛利占比	毛利率	毛利	毛利占比	毛利率
间接销售	代理商	2,834.25	22.90%	65.49%	8,268.74	29.45%	63.68%
	一般间接客户	6,551.21	52.94%	64.67%	14,221.08	50.65%	65.69%
	小计	9,385.46	75.84%	64.92%	22,489.80	80.11%	64.94%
	直接销售	2,990.40	24.16%	75.40%	5,584.88	19.89%	72.83%
	合计	12,375.86	100.00%	67.17%	28,074.69	100.00%	66.37%
客户类型		2018 年度			2017 年度		
		毛利	毛利占比	毛利率	毛利	毛利占比	毛利率
间接销售	代理商	7,001.49	30.94%	60.36%	7,194.66	41.97%	57.93%
	一般间接客户	11,282.00	49.85%	62.98%	8,173.88	47.68%	60.38%
	小计	18,283.49	80.79%	61.95%	15,368.54	89.65%	59.21%
	直接销售	4,346.84	19.21%	70.33%	1,774.28	10.35%	61.80%
	合计	22,630.33	100.00%	63.40%	17,142.81	100.00%	59.47%

三、报告期内代理商、一般间接客户数量变动情况，分析主要代理商、一般间接客户的变动原因，说明相关变动是否异常、是否对发行人业绩状况存在不利影响

报告期内，发行人间接客户数量较多，存在一定变动。发行人间接客户中，代理商稳定度高于一般间接客户，采购额较大的主要客户相对稳定。相关变动不存在异常，对发行人业绩状况不存在不利影响。

具体分析请参见本问询函回复8.2之“二、请发行人说明”之“（四）报告期各期代理商及一般间接客户进入、退出及存续情况，报告期内与发行人持续存在业务往来的代理商及一般间接客户数量、销售收入及占比情况，报告期各期间间接客户退出的主要原因及向发行人采购金额和占比”。

8.2

招股说明书披露，发行人主要采取间接销售模式向代理商和一般间接客户

销售产品。一般间接客户在代理商的授权范围内必须通过代理商进行产品采购。

根据申报材料，发行人代理商存在转售二级代理经销商的情形，并允许二级代理经销商直接将货款汇入发行人账户。

请发行人补充披露：（1）发行人与代理商的合作模式，是否签订长期框架协议；（2）代理商是否承担市场推广职能，是否承担部分市场推广费用；（3）主要产品定价方式（包括直接销售、间接销售价格），是否附有退换货条款，关于产品的质保约定，报告期内实际退换货情况；（4）返利政策的具体内容及比例，发行人对间接销售客户的各期返利金额及占比；（5）报告期各期末经销商库存情况及期后销售情况；（6）根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》中的问答15的要求，将报告期内的第三方回款情况补充在招股说明书中。

请发行人说明：（1）区域代理、县级（地区）代理、医院代理及产品线代理等代理商是否均享有排他性的销售渠道，各类型代理商销售区域是否存在冲突；（2）二级代理经销商是否为一般间接客户；（3）间接客户（包括代理商及一般间接客户，下同）的层级设置情况，是否存在经销地域范围的限制，报告期各期间接客户互相转售的数量及占比，代理商或一般间接客户是否仅销售发行人产品；（4）报告期各期代理商及一般间接客户进入、退出及存续情况，报告期内与发行人持续存在业务往来的代理商及一般间接客户数量、销售收入及占比情况，报告期各期间接客户退出的主要原因及向发行人采购金额和占比；（5）报告期各期末间接客户各区域的分布情况，报告期各期间接客户销售收入的分布情况；（6）医用耗材实施“两票制”政策可能对发行人销售模式的具体影响，包括但不限于受影响的产品类别、终端客户的类别等。

请保荐机构、申报会计师核查以上8.1-8.2事项，具体说明对二级或多级间接客户转售情形的核查过程，并对以上事项及发行人间接销售模式下收入真实性发表明确意见。

回复：

一、发行人披露

（一）发行人与代理商的合作模式，是否签订长期框架协议

在代理商销售模式下，发行人从经营资质、销售渠道、商业信用等多方面遴选优质代理商，与代理商签订年度框架协议《代理协议》，建立相对稳定的合作关系，代理商享受一定的代理商折扣价，后续每次购货时双方再签订《订货合同》；在一般间接客户销售模式下，每次购货时，公司与客户签订《订货合同》。

（二）代理商是否承担市场推广职能，是否承担部分市场推广费用

报告期内，发行人为了进一步提高公司品牌的影响力，不断加大市场推广的力度。发行人市场推广主要包括参加康复器械展会、学术推广、样品展示等品牌宣传活动，发行人主导的市场推广活动均由公司承担。代理商会根据自己的经营开拓需求自行组织相关市场推广，由代理商主导的市场推广活动均由代理商承担。

（三）主要产品定价方式（包括直接销售、间接销售价格），是否附有退换货条款，关于产品的质保约定，报告期内实际退换货情况

1、主要产品定价方式（包括直接销售、间接销售价格）

（1）直接销售模式

公司主要产品采用市场化定价原则，即一般由公司按照成本利润加成法，同时参考同类产品市场定价后综合考量形成厂家指导价。终端客户为公立机构的，根据各地规定，超过一定采购金额标准均采用招投标的形式进行，买卖双方通过投标、议标的过程确定最终销售单价、签订合同；终端客户为民营机构或家庭用户的，主要由公司向客户报价以确定最终销售价格。

（2）间接销售模式

对于代理商，一般由发行人报价，在前述产品定价的基础上，代理商在代理范围内享受代理折扣价；对于一般间接客户，在前述产品定价的基础上，发行人会给予一般间接客户的价格，或在遇到同业竞争时，买卖双方也可进一步协商议价。售价均包含运输费用。

2、是否附有退换货条款，关于产品的质保约定，报告期内实际退换货情况

公司与客户主要采用买断式销售模式，双方签署的《订货合同》中附有退换货条款，一般产品整机保修期为1年，配件保修期为半年。发行人与代理商签

署的《代理协议》中，附有退换货条款，原则上非质量问题不进行退货，对于如客户选错型号、客户变更机型等情况，可在收到货3个月内调换同等金额的其他部分产品。

报告期内，存在因客户选错型号、客户变更机型，或因运输导致产品损坏等原因而发生退货或换货的情况。报告期内，发行人及其子公司实际退换货情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
退货金额	132.86	209.14	189.83	82.18
换货金额	238.75	869.75	590.46	424.48
退换货金额小计	371.61	1,078.89	780.29	506.65
营业收入	18,591.01	42,741.50	35,885.75	28,913.59
退货金额占比	0.71%	0.49%	0.53%	0.28%
换货金额占比	1.28%	2.03%	1.65%	1.47%
退换货金额合计占比	2.00%	2.52%	2.17%	1.75%

（四）返利政策的具体内容及比例，发行人对间接销售客户的各期返利金额及占比

发行人代理商在完成销售目标后享受返利政策，发行人一般间接客户不享受返利政策。

根据公司与代理商签订的相关协议，对于代理商完成考核周期（一般为一年）考核目标的情况下，公司给予代理商一定的返利。返利将在代理商下次采购周期内采购商品时抵减商品价格。

报告期内，公司具体返利政策如下：

项目	返利政策
销售任务	完成代理协议中约定的年度任务，则可获得销售金额 3-7%的返利
	超额完成代理协议中约定的年度任务，则超额完成部分可获得 4-8%的返利
	未完成年度任务，不享受返利
一般间接客户超区域销售	一般间接客户在代理商区域内采购发行人产品，原则上需要向当地代理商采购，或者在发行人及代理商均同意的情况下，向发行人直接采购；若直接向发行人采购产品，代理商一般可享受高于代理商价格的差价部分在扣除税款后直接计提代理商返利，或者总价中代理商价格部分计入代理商年度销售任务中，按照相应比例计提返利等。在代理商完成年度任务的前提下，可享受返利。

报告期内，本期计提代理商返利金额及占当期代理销售收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
本期计提代理商返利金额	38.09	259.41	356.50	249.78
代理销售收入	4,327.87	12,984.74	11,600.25	12,419.91
占代理销售收入比例	0.88%	2.00%	3.07%	2.01%

返利的会计处理方式：报告期内，公司根据销售返利政策计提销售返利，结算返利时，发行人按照正常销售货物的总金额扣除返利金额开具商业发票，待取得客户确认后发出的货物扣除返利金额冲减主营业务收入。

（五）报告期各期末间接客户库存情况及期后销售情况

依据康复医疗器械行业的销售特性，间接客户一般为提高资金回转率，会在其下游终端用户需求基本确定后才向发行人采购，报告期各期末间接客户基本无库存。

报告期内，实际经营过程中，发行人至少95%货物通过物流或自送的形式直接发货至间接客户的终端用户（医疗机构等）处，由终端机构（医疗机构等）或间接客户签收。发行人直接发货至间接客户的终端用户处且客户已签收的产品可视为已实现最终销售。

剩余5%货物一般情况下会先发给间接客户，或者由间接客户自提，再由间接客户选择合适的时间送至终端用户（医院等）处。

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“一、发行人的主营业务、主要产品及变化情况”之“（四）主要经营模式”之“4、销售模式”补充披露本题（一）—（五）上述内容。

（六）根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》中的问答15的要求，将报告期内的第三方回款情况补充在招股说明书中

按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》中的问答15的要求，发行人第三方回款符合规定的条件，具体原因如下：

- 1、与自身经营模式相关，符合行业经营特点，具有必要性和合理性

发行人产生第三方付款的原因主要系发行人部分终端客户通过第三方支付平台微信或支付宝向发行人支付货款，上述情况符合行业经营特点，具有必要性和合理性。

2、第三方回款的付款方不是发行人的关联方

通过比对报告期内第三方回款的付款方名单与发行人的关联方名单，第三方回款的付款方非发行人关联方。

3、第三方回款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性，不影响销售循环内部控制有效性的认定，申报会计师已对第三方回款及销售确认相关内部控制有效性发表明确核查意见。

中介机构通过查阅发行人第三方回款明细表，抽查了发行人与第三方回款相关业务涉及的订货合同、销售订单、发货单、物流单、发票、记账凭证及银行流水等凭证类文件，确认发行人第三方回款涉及的销售业务的真实性及有效性。第三方回款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性，不影响销售循环内部控制有效性的认定，并且申报会计师已对第三方回款及销售确认相关内部控制有效性发表明确核查意见。

4、能够合理区分不同类别的第三方回款，相关金额及比例处于合理可控范围，最近一期通常不高于当期收入的15%

报告期内，发行人第三方回款的金额分别为74.26万元、56.12万元、364.45万元、202.36万元，占当期营业收入比例分别为0.26%、0.16%、0.85%、1.09%。

发行人已在招股说明书“十二、财务状况分析”之“（一）资产构成分析”之“（3）应收账款”补充披露如下内容：

“报告期各期，发行人存在第三方回款情况，占营业收入比例较小，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
第三方回款金额	202.36	364.45	56.12	74.26
其中：第三方微信支付平台	110.01	168.53	-	-
第三方支付宝支付平台	25.44	194.71	47.16	-

代付货款	66.91	1.21	8.97	74.26
营业收入	18,591.01	42,741.50	35,885.75	28,913.59
占比	1.09%	0.85%	0.16%	0.26%

报告期内，2017年至2018年发行人第三方回款比例呈下降趋势，2019年有所上涨主要原因系发行人开通了公司线上支付平台，部分客户选择通过第三方支付平台微信或支付宝进行支付。”

二、发行人说明

(一) 区域代理、县级（地区）代理、医院代理及产品线代理等代理商是否均享有排他性的销售渠道，各类型代理商销售区域是否存在冲突

不同类型的代理商均享有排他性的销售渠道，由销售部门各省区经理负责代理商的授权管理，各类型代理商销售区域不存在冲突。

报告期内，公司代理商根据代理授权范围不同主要分为区域代理、县级（地区）代理、医院代理和产品线代理四种类别，具体要求如下所示：

主体	类别	签订协议	协议主要条款
代理商	区域代理	区域代理协议书	1、乙方必须具备有效的企业法人经营资质，相关的证照手续齐全，并具备经营 I/II 类医疗器械产品的资格。 2、未经甲方事先书面同意，乙方不得经营非甲方生产或代理的同类产品或超区域范围销售。 3、在代理期限内，乙方如果完成年度考核指标则优先具有下一年度代理权；保证金可于代理期限到期后原路返还乙方，也可在新一年度代理协议签订后作为新一年度保证金或货款。 4、年度考核金额：乙方所代理区域总代理品种的所有发货并到款的金额，以及一般间接客户销售甲方产品至乙方代理区域内的发货并到款的金额。 5、付款方式为：乙方于签署订单后先付货款，甲方在收到合同货款后发货；除非双方于《订货合同》中做出特别约定。
	县级代理	县级代理协议书	主要条款同上，但限定了代理的所在县。
	医院代理	医院代理协议书	主要条款同上，但限定了代理的医院。
	产品线代理	产品线代理协议书	主要条款同上，但限定了代理的产品范围。
一般间接销售客户	一般间接销售客户		直接签订《订货合同》

公司销售部门按产品线不同或代理区域不同分别对代理商进行授权，已授权过的区域或产品线则不再重复授权。发行人与代理商之间通过代理协议明确约定

代理区域或产品线，各类型代理商销售区域不存在冲突。

（二）二级代理经销商是否为一般间接客户

发行人与代理商所签署《代理协议》相关条款所表述“二级代理经销商”为发行人一般间接客户。

发行人对于代理商以及一般间接客户均不设置层级。

报告期各期，发行人对“二级代理经销商”的销售收入为1,503.00万元、1,130.38万元、1,187.33万元、35.67万元，，分别占主营业务收入的比例为5.21%、3.17%、2.81%、0.19%，占比较小。

“二级代理经销商”存在的主要原因系：（1）部分客户与发行人有多年合作关系，对发行人更为信任，更愿意直接在发行人处采购；（2）另一部分客户认为直接与厂家直接合作可信度更高，更愿意直接在发行人处采购。在发行人与当地代理商展开合作、签署《代理协议》后，此类客户若在代理商区域内采购发行人产品，则其身份由发行人的一般间接客户转换为《代理协议》内表达的“二级代理经销商”。

但鉴于发行人的代理商政策，为了保障代理商在代理区域内的相关权利、维护市场秩序，原则上该类客户需要向当地代理商采购；或在发行人与代理商协商、征得代理商同意的情况下，可以直接向发行人采购，与发行人直接签署《订货合同》，将采购款直接汇入发行人账户，该类客户与发行人的交易价格与发行人一般间接客户价格基本一致，交易价格公允。

发行人对上述客户均采用“先款后货”的结算模式，发行人收到订单及货款后基本直接将货物运送至其终端用户处，基本不囤货，此种经营方式有利于避免间接客户之间进行互相转售。

综上，该类客户存在具有一定的合理性，与发行人之间不存在控制关系，不存在特殊利益输送的情况。

（三）间接客户（包括代理商及一般间接客户，下同）的层级设置情况，是否存在经销地域范围的限制，报告期各期间接客户互相转售的数量及占比，代理商或一般间接客户是否仅销售发行人产品

1、间接客户之间不存在层级设置，代理商存在代理销售地域范围的限制

报告期内，发行人间接客户分为代理商及一般间接客户，发行人对于代理商以及一般间接客户均不设置层级。除此之外，发行人与间接客户间均采用买断式销售，根据发行人所在行业的销售特性，代理商和一般间接客会自行发展其客户，但其发生的交易行为不涉及发行人。

对于代理商，存在销售地域范围的限制。代理商与发行人签署《代理协议》后，仅可在协议约定的代理区域销售，在未经发行人同意的情况下，不可销售与发行人存在直接竞品关系的产品或者销售发行人产品到其他代理商的代理区域内；对于一般间接客户，不设置具体销售地域、产品等范围的限制，但若销售发行人产品至代理商代理区域内，原则上需要向当地代理商采购，或者在发行人及代理商均同意的情况下，向发行人采购。

公司在全国范围内设置的销售及售后团队，覆盖到了31个省级行政区，实际经营过程中，各地销售人员会与自己责任区域内的代理商共同维护代理商的终端用户（医疗机构等），发行人售后人员在对产品进行上门维护时也会了解各终端用户使用产品的相关情况。在此过程中，如若公司销售或售后人员发现代理商违反代理协议内有关代理区域等相关规定时，会及时向公司反馈，确保代理协议内相关条款得到妥善执行。并且，根据发行人大多直接发货到终端的送货模式，发行人在发货前即可了解到代理商或一般间接客户的终端销售情况，进一步确保公司相关政策的执行。

2、报告期各期，发行人间接客户之间基本不存在互相转售的情况

实际经营过程中，发行人对间接客户的日常销售活动进行管理与限制，禁止间接客户之间互相转售或未经发行人同意进行超区域销售等情况。

其次，为控制信用风险，公司对间接客户基本均采用“先款后货”的结算模式；并且，间接客户为降低资金周转风险，一般会在其终端用户采购需求基本明确后才会向发行人订货，发行人收到订单后基本直接将货物运送至间接客户的终端用户处，间接客户基本不囤货，此种经营方式有利于避免间接客户之间进行互相转售。

此外，公司代理商及一般间接客户可以向其自身客户销售商品。

综合发行人间接客户管理制度、经营模式控制及访谈了解，间接客户之间互相转售的概率极小，发行人间接客户之间基本不存在互相转售的情形。

3、代理商或一般间接客户非仅销售发行人产品

对于代理商，发行人与代理商签署的《代理协议》中，约定在未经发行人事先书面同意的情况下，代理商不可经营与发行人存在直接竞品关系的同类产品，但对于非同类产品未作限制。对于一般间接客户，则无类似限制。

因此实际经营过程中，对于同类产品，代理商一般仅销售发行人产品，但同时会销售其他类型产品；一般间接客户一般不会仅销售发行人产品。

（四）报告期各期代理商及一般间接客户进入、退出及存续情况，报告期内与发行人持续存在业务往来的代理商及一般间接客户数量、销售收入及占比情况，报告期各期间接客户退出的主要原因及向发行人采购金额和占比

2017年至2019年各期，发行人间接客户整体情况如下：

客户类型	2019年		2018年		2017年	
	数量(家)	金额(万元)	数量(家)	金额(万元)	数量(家)	金额(万元)
代理商	445	12,984.74	501	11,600.25	508	12,419.91
一般间接客户	4,362	21,649.24	3,785	17,915.02	2,990	13,536.64
合计	4,807	34,633.97	4,286	29,515.27	3,498	25,956.55

2017年至2019年各期，发行人间接客户的稳定度情况（近3年及近2年连续存在的客户销售收入与同类型客户销售收入占比）如下：

客户类型	2019年		2018年		2017年	
	近3年	近2年	近3年	近2年	近3年	近2年
代理商	48.63%	65.71%	50.72%	70.58%	50.76%	-
一般间接客户	16.18%	36.21%	19.96%	48.56%	29.94%	-

如上表所述，报告期内，因为行业特点，造成了发行人的客户数量较多；报告期各期发行人整体客户情况会有一些的变化，但代理商相较一般间接客户而言更为稳定，采购额较大的客户更为稳定，采购额较大的客户多为代理商；发行人产品价格种类丰富，相对单价不高。

报告期内，实际经营过程中，发行人至少95%货物通过物流或自送的形式直接发货至间接客户的终端用户（医疗机构等）处，由终端机构（医疗机构等）或

间接客户签收。

1、发行人客户特点

发行人所属康复医疗器械行业，发行人客户特点如下：

(1) 发行人终端客户主要包括各级医疗机构、残联系统以及民政系统等专业机构，机构多且较为分散

结合国家多年来推行的康复医疗体系建设等方面的政策，近年来，各级医疗机构、各类专业机构等积极响应国家康复医疗体系建设，国内康复医疗体系逐渐成熟、康复理念逐渐深入人心。

同时，康复市场需求多种多样，发行人拥有种类丰富的自产产品。发行人产品在医疗体系内（综合医院康复科室、康复医院、康复医疗中心、康复门诊、诊所、社区服务中心等）能够覆盖各个科室康复医疗需求；在医疗体系外又能覆盖残联系统（残疾人康复机构）、民政系统（福利院、养老机构）等专业机构的康复建设需求。

理论上发行人终端客户较多，根据《中国卫生健康统计年鉴 2019》，2018 年我国医疗机构总数为 99.74 万家，其中医院（包括综合医院、康复医院等）3.30 万家、基层医疗卫生机构（包括康复门诊、诊所、社区服务中心等）94.36 万家。

发行人通过与各地间接客户合作，有利于公司整合利用间接客户在当地的资源，迅速占领市场、提升产品的市场占有率和品牌影响力、强化公司的市场推广能力，更加及时有效的获取市场信息并为终端客户提供快速、周到的服务，因此公司需要有众多的间接客户去覆盖全国各地的各类终端客户。

(2) 发行人整体客户具有一定的变化，但间接客户中代理商相对稳定

发行人客户采购公司产品主要以需求角度出发，在非新建医院、医院初建科室需要批量持续采购康复医疗设备的情况下，相关机构仅需要采购其缺少的康复设备，该类型客户与发行人多为单一项目采购。康复医疗器械不属于耗材，相关机构的需求被满足后，短期内对于康复设备需求量降低，一般不会有持续的订单。根据终端统计信息，通常康复医疗设备的使用周期一般为 5-8 年。行业特点造成了设备终端客户需求的变化，设备终端客户的变动造成了发行人间接客户具有一

定的变动。

在间接客户中，代理商相对一般间接客户较为稳定，代理商存续数量占比及其收入占比均高于一般间接客户。通常代理商的销售资源、销售团队经验、销售网络及客户开发能力比一般间接客户强；并且，代理商与发行人发展理念一致、合作意向较强，对发行人有一定认知度；此外，成为发行人代理商后，即获得代理权、享有代理折扣价格、约定年度销售目标，公司定期对其进行销售任务考核，代理商更有动力开拓市场。因此，代理商较一般间接客户而言，与发行人长期合作意愿更强、客户粘性更高。

(3) 发行人产品价格种类丰富，相对单价不高

发行人的自产产品中，产品规格多、单价层级多且有一定价差，能够满足医疗体系内外各专业机构（包括三级、二级、一级医院、诊所、社区服务中心、养老机构等）的多层次康复医疗器械采购需求。发行人期末存续的间接客户中，大多数为向发行人采购金额在 10 万元以下的间接客户。

该等客户与发行人多为单一项目采购，原因系该等客户的终端客户类型多，在非新建医院、医院初建科室或科室补增设备需要批量采购康复医疗设备的情况下，仅采购其缺少的康复设备。单一项目采购的需求量有限，成交金额也相对不高。报告期各期，采购发行人产品金额小于 10 万元的间接客户数量分别为 2,939 家、3,666 家和 4,112 家，占各期末存续间接客户数量的比例分别为 84.02%、85.53% 和 85.54%，但销售金额占比仅为 21.96%、23.41% 和 23.26%。

2、报告期各期代理商及一般间接客户进入、退出及存续情况

报告期各期，公司间接客户进入、退出及存续情况如下：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	2017 年
期初间接客户数量（家）	4,286	3,498	2,766
其中：代理商	501	508	319
一般间接客户	3,785	2,990	2,447
本期进入间接客户数量（家）	3,300	3,007	2,495
其中：代理商	193	181	270
一般间接客户	3,107	2,826	2,225
其中：本年度采购金额在 50 万元以上客户数量（家）	50	51	41

本年度采购金额在 50 万元以下客户数量（家）	3,250	2,956	2,454
本期退出间接客户数量（家）	2,779	2,219	1,763
其中：代理商	249	188	81
一般间接客户	2,530	2,031	1,682
其中：本年度采购金额在 50 万元以上客户数量（家）	43	22	17
本年度采购金额在 50 万元以下客户数量（家）	2,736	2,197	1,746
期末存续间接客户数量（家）	4,807	4,286	3,498
其中：代理商	445	501	508
一般间接客户	4,362	3,785	2,990

注：1、期初间接客户的数量为上年度与公司发生交易的间接客户数量；

2、期末存续间接客户的数量为本年度与公司发生交易的间接客户数量。

3、报告期内与发行人持续存在业务往来的代理商及一般间接客户数量、销售收入及占比情况

2019年代理商数量、一般间接客户的数量分别为445家、4,362家。近两年，均存在的代理商家数、一般间接客户家数为252家、1,255家；近三年，均存在的代理商家数、一般间接客户家数为158家、460家。具体收入情况如下：

单位：万元

时间	项目	数量 (家)	收入金额		
			2019年	2018年	2017年
近3年	近3年均存在的一般间接客户	460	3,502.36	3,576.65	4,053.38
	一般间接客户	/	21,649.24	17,915.02	13,536.64
	近3年均存在的一般间接客户收入占比	/	16.18%	19.96%	29.94%
	近3年均存在的代理商	158	6,314.91	5,884.08	6,304.32
	代理商客户	/	12,984.74	11,600.25	12,419.91
	近3年均存在的代理商收入占比	/	48.63%	50.72%	50.76%
近2年	近2年均存在的一般间接客户	1,255	7,838.73	8,698.82	/
	一般间接客户	/	21,649.24	17,915.02	/
	近2年均存在的一般间接客户收入占比	/	36.21%	48.56%	/
	近2年均存在的代理商	252	8,531.98	8,187.94	/
	代理商客户	/	12,984.74	11,600.25	/
	近2年均存在的代理商收入占比	/	65.71%	70.58%	/

注：“近3年”数量/金额为17-19年3年都与公司发生交易的间接客户数量与销售金额；

“近2年”数量/金额为18-19年2年都与公司发生交易的间接客户数量与销售金额。

对于代理商，近2年与公司持续存在业务往来的代理商数量为252家，占公司最后一年2019年末的代理商数量比例为56.63%，252家代理商近两年的收入占比为70.58%、65.71%；近3年与公司持续存在业务往来的代理商数量为158家，占

公司最后一年2019年末的代理商数量比例为35.50%，158家代理商近三年的收入占比为50.76%、50.72%、48.63%。近2年和近3年存续的代理商收入占比较家数占比更高，因此收入贡献大的代理商客户相对稳定。

对于一般间接客户，近2年与公司持续存在业务往来的一般间接客户数量为1,255家，占公司最后一年2019年末的一般间接客户数量比例为28.77%，1,255家一般间接客户近两年的收入占比为48.56%、36.21%；近3年与公司持续存在业务往来的一般间接客户数量为460家，占公司最后一年2019年末的一般间接客户数量比例为10.55%，460家一般间接客户近三年的收入占比为29.94%、19.96%、16.18%。近2年和近3年存续的一般间接客户家数变动较大，收入占比较家数占比更高，收入贡献大的一般间接客户相对稳定。

综上，报告期内，发行人间接客户中，代理商相较一般间接客户而言更为稳定，采购额较大的客户更为稳定。

4、报告期各期间接客户变动的主要原因及向发行人采购金额和占比

(1) 报告期各期，发行人间接客户变动的情况

项目		2019年	2018年	2017年
本期变动（减少） 间接客户	数量（家）	2,779	2,219	1,763
	其中：代理商数量（家）	249	188	81
	一般间接客户数量（家）	2,530	2,031	1,682
	间接销售收入（万元）	12,628.51	9,494.01	7,811.19
	平均间接销售收入（万元）	4.54	4.28	4.43
	本期减少间接客户数量占期初间接客户数量的比例	64.84%	63.44%	63.74%
	本期减少间接客户收入占期初间接客户销售收入的比例	42.79%	36.58%	42.87%

注：本期减少间接客户的间接销售收入为本期减少间接客户上年度与发行人发生的交易金额。

从上表可知，报告期内，发行人间接客户中发生变动的数量较多，但其平均销售收入为4.43万元、4.28万元、4.54万元，发生变动的主要为采购发行人产品在10万元以下的间接客户。

(2) 报告期各期，发行人主要间接客户变动的情况

报告期各期，发行人间接客户中，采购发行人产品金额在50万元以上的间接客户数量占间接客户总数的比例均不到3%，却贡献了发行人约40%的收入，故

发行人收入在50万元以上的间接客户为主要间接客户，其变动情况能够更加真实、准确的反映发行人间接客户退出的情况。以该等客户为例，其退出的具体情况如下表：

项目		2019年	2018年	2017年
本期变动（减少）间接客户	数量（家）	43	22	17
	其中：代理商数量（家）	19	12	5
	一般间接客户数量（家）	24	10	12
	50万以上客户销售收入（万元）	3,768.36	1,871.45	1,400.53
	50万以上客户平均销售收入（万元）	87.64	85.07	82.38
	本期减少50万以上客户数量占期初间接客户数量的比例	1.00%	0.63%	0.61%
	本期减少50万以上客户收入占期初间接客户销售收入的比例	12.77%	7.21%	7.69%

注：本期减少间接客户的间接销售收入为本期减少间接客户上年度与发行人发生的交易金额。

从上表可知，报告期内，上述主要间接客户退出数量较少，总体较为稳定。上述50万元以上的大额间接客户多为代理商，较为稳定。

大额间接客户变动的主要原因系间接客户的终端客户采购需求降低或基于其他商务原因双方未能达成合作意向等。例如，产品线代理因自身经营策略改变而不再继续经营该类产品；医院代理因其终端客户新建医院或医院初建科室的采购需求结束后，在一段时间内暂无采购同类康复医疗设备的需求；或县级代理因代理区域较为有限未完成当年年度任务而于次年转为一般间接客户或短期内无交易等情况。

（五）报告期各期末间接客户各区域的分布情况，报告期各期间接客户销售收入的分布情况

1、报告期各期末间接客户各区域的分布情况

单位：万元

分区域	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
华东	3,654.93	25.28%	9,322.07	26.92%	8,442.06	28.60%	6,171.58	23.78%
华中	2,776.77	19.21%	5,977.63	17.26%	5,046.48	17.10%	4,077.96	15.71%
华北	1,942.34	13.43%	6,019.70	17.38%	4,711.38	15.96%	4,710.24	18.15%
西南	1,800.17	12.45%	4,580.35	13.23%	3,899.46	13.21%	3,977.93	15.33%

西北	1,731.99	11.98%	3,365.58	9.72%	2,666.13	9.03%	3,223.84	12.42%
华南	1,838.71	12.72%	3,020.49	8.72%	2,149.17	7.28%	2,043.53	7.87%
东北	553.74	3.83%	1,932.75	5.58%	2,240.73	7.59%	1,445.16	5.57%
国外	159.38	1.10%	415.41	1.20%	359.85	1.22%	306.3	1.18%
合计	14,458.03	100.00%	34,633.98	100.00%	29,515.27	100.00%	25,956.55	100.00%

报告期各期末，发行人间接客户主要位于境内，分布在国内各省份，其中华东、华北和华中地区占比较高。

2、报告期各期间接客户销售收入的分布情况

报告期各期，公司对单个间接客户销售收入的分布情况如下：

单位：万元

项目		100万以上	50万-100万元	10万-50万元	10万元以下	合计
2020年 1-6月	数量（家）	10	34	279	2,316	2,639
	数量占比	0.38%	1.29%	10.57%	87.76%	100.00%
	金额	2,475.25	2,199.71	5,910.08	3,872.98	14,458.03
	金额占比	17.12%	15.21%	40.88%	26.79%	100.00%
2019年	数量（家）	45	77	573	4,112	4,807
	数量占比	0.94%	1.60%	11.92%	85.54%	100.00%
	金额	8,718.63	5,300.14	12,557.62	8,057.58	34,633.97
	金额占比	25.17%	15.30%	36.26%	23.26%	100.00%
2018年	数量（家）	37	75	508	3,666	4,286
	数量占比	0.86%	1.75%	11.85%	85.53%	100.00%
	金额	6,791.14	5,112.27	10,702.17	6,909.68	29,515.27
	金额占比	23.01%	17.32%	36.26%	23.41%	100.00%
2017年	数量（家）	31	71	457	2,939	3,498
	数量占比	0.89%	2.03%	13.06%	84.02%	100.00%
	金额	5,807.56	4,713.53	9,735.05	5,700.40	25,956.55
	金额占比	22.37%	18.16%	37.51%	21.96%	100.00%

如上表所示，报告期各期，公司对单个间接客户销售收入的分布较大比例集中在50万以上客户，采购金额在50万元以上的间接客户占公司间接客户总数的比例均在3%以下，却贡献了公司40%以上的间接销售收入。报告期各期，采购金额在50万元以上的间接客户的销售收入分别为10,521.09万元、11,903.41万元和14,018.77万元，占各期间接销售收入的比例分别为40.53%、40.33%和40.47%。

（六）医用耗材实施“两票制”政策可能对发行人销售模式的具体影响，

包括但不限于受影响的产品类别、终端客户的类别等

1、康复医疗器械领域受到“两票制”的影响暂时有限

2016年12月26日，国务院医改办等部门联合印发《关于在公立医疗机构药品采购中推行“两票制”的实施意见（试行）》（国医改办发[2016]4号），意见表明“两票制”指药品生产企业到流通企业开一次发票，流通企业到医疗机构开一次发票，并要求公立医疗机构在药品采购中逐步推行“两票制”，鼓励其他医疗机构在药品采购中推行“两票制”。

2018年3月20日，国家卫计委等六部委联合发布《关于巩固破除以药补医成果持续深化公立医院综合改革的通知》（国卫体改发[2018]4号），提出持续深化药品耗材领域改革，实行高值医用耗材分类集中采购，逐步推行高值医用耗材购销“两票制”。

目前，“两票制”主要在药品流通领域推广，医疗器械领域的“两票制”暂未在全国范围内推广，且从已宣布医疗器械销售需要执行“两票制”的地区数量（如陕西省、黑龙江省等地）及相应地区具体执行状况看，医疗器械领域“两票制”推进速度明显慢于药品领域，实际落地范围也小于药品领域，康复医疗器械领域暂时受到“两票制”的影响有限。

2019年12月5日公示的《国家医疗保障局对十三届全国人大二次会议第1209号建议的答复》文件提出“考虑到高值耗材与药品之间巨大的差别及其临床使用和售后服务的复杂性，关于高值耗材‘两票制’问题有待进一步研究”，预计全国大范围落实医疗器械销售“两票制”，尤其是康复医疗器械销售“两票制”仍需要时间。

2、发行人自身经营模式能够应对“两票制”的落地实施

发行人经营过程中，在间接销售模式下，间接客户基本在其终端客户采购需求确定后才向发行人下订单并向发行人支付货款。间接客户付款后，发行人基本直接发货到其终端客户处。因此，在货物流通过程中，大多是经过一票到终端，即发行人向间接客户开一次发票，间接客户向其终端客户（医疗机构等）开一次发票。此种经营模式已基本符合国家对于“两票制”的相关要求，因此，“两票制”的落地实施预计不会对发行人的销售模式产生重大影响。

综上，“两票制”的实施目前对于发行人销售模式，包括产品类别、终端客户的类别等暂不存在不利影响。

三、核查情况

（一）核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

1、访谈发行人管理层，了解发行人相关销售管理制度、代理商区域保护政策、“两票制”实施对公司经营活动的影响等。抽查代理协议、发行人与一般间接客户签署的《订货合同》、销售订单、发货单、物流单、发票等一系列文件，复核代理商返利计算过程；

2、选取了报告期内“二级代理经销商”合计金额较大的主要客户进行了访谈，通过访谈了解其从发行人处直接采购的原因、采购价格的公允性、是否存在利益输送等；

3、访谈发行人主要客户，了解主要客户的基本情况和经营状况、与公司之间的交易情况、合作模式、退换货情况、期末库存情况、是否只购销发行人产品等；

4、对公司的主要客户进行函证，函证内容包括各期销售收入、各期末应收账款余额、预收账款余额；

5、对公司销售部门负责人进行访谈，询问获取主要间接客户的途径，了解与主要间接客户合作模式、主要间接客户进入、退出、存续情况及销售额变动的原因，与主要间接客户之间的交易是否存在可持续性；

6、对部分间接客户的销售流程进行穿行测试，抽查部分间接客户的订货合同、发货单、出库单、物流单、发票以及银行回款单等相关凭证，验证销售的真实性；

7、对主要间接客户进行截止性测试，抽查出库单、物流单、收入确认时间是否匹配。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、公司代理商与一般间接客户存在一定的区别。代理商指通过与公司签署代理协议从而拥有产品代理权、享受代理折扣价格，即在授权区域内或授权产品线享有排他性的销售渠道，同时具有年度销售任务的客户；一般间接客户指在间接销售模式下除代理商外的其他客户；

2、区域代理、县级（地区）代理、医院代理及产品线代理等代理商均享有排他性的销售渠道，各类型代理商销售区域不存在冲突；

3、代理协议中提到的二级代理经销商主要系发行人自主开发的，销售发行人产品至代理商区域内的一般间接客户。该类客户存在具有一定的合理性，与发行人之间不存在控制关系，不存在特殊利益输送的情况；

4、发行人对于代理商以及一般间接客户均不设置层级。对于代理商，存在销售地域范围的限制；对于一般间接客户，不设置具体销售地域范围的限制。公司代理商及一般间接客户可以向其自身客户销售商品，基本不存在发行人间接客户间互相转售的情形。对于同类产品，代理商一般仅销售发行人产品，但同时会销售其他类型产品；一般间接客户一般不会仅销售发行人产品；

5、报告期内，因行业特点，造成了发行人的客户数量较多；报告期各期发行人整体客户情况会有一些的变化，但代理商相较一般间接客户而言更为稳定，采购额较大的客户更为稳定，采购额较大的客户多为代理商。代理商、一般间接客户变动不存在异常，对发行人业绩状况不存在不利影响；

6、发行人间接客户主要位于境内，分布在国内各省份，其中华东、华北和华中地区占比较高。报告期各期，公司对单个间接客户销售收入的分布核心集中在50万以上，采购金额在50万元以上的间接客户占公司间接客户总数的比例均为3%左右，却贡献了公司40%以上的间接销售收入；

7、“两票制”的实施目前对于发行人销售模式，包括产品类别、终端客户的类别等暂不存在不利影响；

8、发行人报告期内间接销售收入真实、准确。

问题9、关于主要客户

招股说明书披露，发行人前五大客户销售情况较为分散且变动较大，根据公开资料，2019年第三大客户贵州盛亿医疗器械有限公司成立于2019年1月，注册资本为108万元。2018年发行人向国药系销售金额为1,753.36万元，为发行人报告期内第一大客户；2017年、2019年国药均不是发行人前五大客户。

请发行人：按照直接销售和间接销售模式（代理商、一般间接客户）分别披露报告期内前五大客户的销售情况，包括但不限于客户名称、销售金额、占比、主要销售内容等。

请发行人说明：（1）报告期各期前五大客户的主营业务、成立时间、注册资本、资产规模等基本情况，发行人与前五大客户的合作背景、合作历史、获客渠道，结合客户购买力分析是否存在异常采购情形；（2）结合注册资本情况，说明贵州盛亿医疗器械有限公司在成立当年即成为发行人第三大客户的原因、合理性；（3）2017年、2019年国药系是否向发行人采购产品，发行人向国药系的销售是否具有偶然性；（4）报告期各期前五大客户在报告期各期向发行人采购金额，报告期内发行人前五大客户变动较大的原因。

请申报会计师核查上述情况，并发表明确意见。

回复：

一、请发行人披露

按照直接销售和间接销售模式（代理商、一般间接客户）分别披露报告期内前五大客户的销售情况，包括但不限于客户名称、销售金额、占比、主要销售内容等。

1、直接销售模式下前五大客户

单位：万元

报告期	序号	客户名称	销售金额	占当期营业收入比例	主要销售内容
2020年 1-6月	1	新里程安钢总医院	584.00	3.14%	体外冲击波治疗仪、经颅磁刺激器、激光治疗仪、上肢反馈康复训练系统、激光磁场理疗仪等
	2	郑州大学第五附属医院	261.68	1.41%	体外冲击波治疗仪、电脑恒温电蜡治疗仪、激光磁场理疗仪、中频脊柱物理治疗系统、空气波压力治疗仪等
	3	中国人民解放军	166.90	0.90%	极超短波治疗机、方舱、深层肌肉按摩器、超

		***部队			声波治疗仪、智能疼痛治疗仪等
	4	内黄县梁庄镇卫生院	115.71	0.62%	激光磁场理疗仪、手功能综合康复训练平台、体外冲击波治疗仪、神经康复功能评定系统、多关节主被动训练仪等
	5	内黄县井店镇卫生院	99.60	0.54%	激光磁场理疗仪、电脑恒温电蜡治疗仪、极超短波治疗机、四肢联动康复训练仪、深层肌肉按摩器等
		合计	1,227.89	6.60%	
2019年	1	铜川市中医医院	813.04	1.90%	体外冲击波治疗仪、激光磁场理疗仪、多关节主被动训练仪、智能下肢反馈康复训练系统、核心肌群功能训练机等
	2	唐山市古冶区中医医院	273.41	0.64%	极超短波治疗机、体外冲击波治疗仪、激光磁场理疗仪、上肢反馈康复训练系统、智能下肢反馈康复训练系统等
	3	内蒙清水河县中蒙医院	206.42	0.48%	激光磁场理疗仪、体外冲击波治疗仪、多关节主被动训练仪、半导体微波治疗仪、极超短波治疗机等
	4	郑州铁路职业技术学院	189.32	0.44%	体外冲击波治疗仪、智能艾艾灸慰仪、针灸铜人、多功能渐进式上肢综合康复训练系统、智能磨砂桌等
	5	西藏阜康康复医院有限公司	159.35	0.37%	经颅磁刺激器、激光磁场理疗仪、体外冲击波治疗仪、水疗按摩床、平衡功能训练及评估系统等
			合计	1,641.54	3.83%
2018年	1	0五单位***部	959.14	2.67%	短波治疗仪、电脑中频治疗仪、频谱治疗机、超声雾化器等
	2	五莲县卫生和计划生育局	336.29	0.94%	激光磁场理疗仪、深层肌肉按摩器、智能艾艾灸慰仪、体外冲击波治疗仪、经颅磁脑病生理治疗仪等
	3	德江县民族中医院	234.57	0.65%	激光磁场理疗仪、体外冲击波治疗仪、温热磁疗仪、极超短波治疗机、水疗按摩床等
	4	山阴县中医医院	205.19	0.57%	上肢反馈康复训练系统、体外冲击波治疗仪、激光磁场理疗仪、智能反馈康复训练系统、肌电生物反馈刺激仪等
	5	武川县蒙医中医医院	191.24	0.53%	体外冲击波治疗仪、激光磁场理疗仪、电脑恒温电蜡治疗仪、远红外理疗床、温热电针综合治疗仪等
			合计	1,926.43	5.37%
2017年	1	临朐县中医院	119.94	0.41%	激光磁场理疗仪、悬吊训练系统、智能艾艾灸慰仪、智能反馈康复训练系统、多关节主被动训练仪等
	2	0五单位***部	102.98	0.36%	电脑中频治疗仪、紫外线治疗仪、磁振热治疗仪、微波治疗仪、红外线治疗仪等
	3	太康济民骨科医院	93.80	0.32%	激光磁场理疗仪、体外冲击波治疗仪、踝关节训练器、温热磁疗仪、电脑恒温电蜡治疗仪等
	4	武安康颐园医院	85.53	0.30%	脊柱牵引减压系统、体外冲击波治疗仪、激光磁场理疗仪、熏蒸治疗机、多体位医用诊疗床等
	5	石家庄市第五医院	85.16	0.29%	智能下肢反馈康复训练系统、踝关节矫正板、OT综合训练工作台、多关节主被动训练仪、

				语言障碍康复评估训练系统等
	合计	487.41	1.69%	

2、间接销售模式下代理商与一般间接客户前五大客户

(1) 间接销售模式下代理商前五大客户

单位：万元

报告期	序号	客户名称	销售金额	占当期营业收入比例	主要销售内容
2020年 1-6月	1	新疆亿达永成医疗设备有限公司	496.95	2.67%	体外冲击波治疗仪、激光磁场理疗仪、熏蒸治疗机、多关节主被动训练仪、电脑恒温电蜡治疗仪等
	2	贵州盛亿医疗器械有限公司	446.48	2.40%	外骨骼机器人、体外冲击波治疗仪、熏蒸治疗机、脉冲磁场刺激仪、吞咽神经和肌肉电刺激仪等
	3	甘肃鑫康贤医疗器械有限公司	381.07	2.05%	体外冲击波治疗仪、熏蒸治疗机、中频脊柱物理治疗系统、电脑恒温电蜡治疗仪、电脑中频治疗仪等
	4	武汉益源康医疗科技有限公司	108.28	0.58%	激光磁场理疗仪、中频脊柱物理治疗系统、手功能综合康复训练平台、减重步态康复平台、立体动态干扰电治疗仪等
	5	十爱(北京)科技服务有限公司	92.28	0.50%	步态分析评测训练系统、上肢反馈康复训练系统、智能下肢反馈康复训练系统、全身音波垂直律动康复训练系统、吞咽神经和肌肉电刺激仪等
		合计	1,525.06	8.20%	
2019年	1	甘肃鑫康贤医疗器械有限公司	847.83	1.98%	体外冲击波治疗仪、电脑中频治疗仪、熏蒸治疗机、智能下肢反馈康复训练系统、等速肌力训练器等
	2	贵州盛亿医疗器械有限公司	548.88	1.28%	激光磁场理疗仪、等速肌力训练器、手功能智能康复系统、体外冲击波治疗仪、多关节主被动训练仪等
	3	新乡市众信医疗器械有限公司	276.62	0.65%	体外冲击波治疗仪、经颅磁刺激器、熏蒸治疗机、经颅磁脑病生理治疗仪、多关节主被动训练仪等
	4	河北邦润医疗器械科技有限公司	261.65	0.61%	智能下肢反馈康复训练系统、手功能综合康复训练平台、四肢联动康复训练仪、体外冲击波治疗仪、上肢反馈康复训练系统等
	5	江苏洲陆医用科技有限公司	243.51	0.57%	多关节主被动训练仪、激光磁场理疗仪、手功能智能康复系统、体外冲击波治疗仪、智能反馈康复训练系统等
		合计	2,178.49	5.10%	
2018年	1	贵州省中康乐医疗器械有限公司	479.60	1.34%	温热电针综合治疗仪、熏蒸治疗机、多关节主被动训练仪、智能下肢反馈康复训练系统、颈腰椎治疗多功能牵引床等
	2	新乡市众信医疗器械有限公司	250.20	0.70%	体外冲击波治疗仪、熏蒸治疗机、多关节主被动训练仪、激光磁场理疗仪、电脑中频治疗仪等

	3	广东康护医疗科技有限公司	249.73	0.70%	体外冲击波治疗仪、立体动态干扰电治疗仪、多体位医用诊疗床、熏蒸治疗机、多关节主被动训练仪等	
	4	甘肃鑫康贤医疗器械有限公司	238.16	0.66%	体外冲击波治疗仪、熏蒸治疗机、深层肌肉按摩器、激光磁场理疗仪、电脑恒温电蜡治疗仪等	
	5	河北邦润医疗器械科技有限公司	221.00	0.62%	体外冲击波治疗仪、智能下肢反馈康复训练系统、四肢联动康复训练仪、手功能综合康复训练平台、减重步态康复平台等	
	合计		1,438.69	4.01%		
	2017年	1	贵州省中康乐医疗器械有限公司	342.99	1.19%	多体位医用诊疗床、颈腰椎治疗多功能牵引床、熏蒸治疗机、体外冲击波治疗仪、电脑中频治疗仪等
		2	甘肃鑫康贤医疗器械有限公司	335.95	1.16%	体外冲击波治疗仪、熏蒸治疗机、深层肌肉按摩器、电脑恒温电蜡治疗仪、智能疼痛治疗仪等
3		贵州鸿伟医疗器械有限公司	205.53	0.71%	熏蒸治疗机、颈腰椎治疗多功能牵引床、多体位医用诊疗床、电脑中频治疗仪、离子导入仪等	
4		四川盛佳美医疗器械有限公司	203.22	0.70%	颈腰椎治疗多功能牵引床、HP2(上肢康复器)、多功能牵引床、电脑恒温电蜡治疗仪、熏蒸治疗机等	
5		武汉益源康医疗科技有限公司	170.41	0.59%	体外冲击波治疗仪、激光磁场理疗仪、多关节主被动训练仪、语言障碍康复评估训练系统、智能下肢反馈康复训练系统等	
合计		1,258.10	4.35%			

(2) 间接销售模式下一般间接客户前五大客户

单位：万元

报告期	序号	客户名称	销售金额	占当期营业收入比例	主要销售内容
2020年1-6月	1	广州市致能仪器有限公司	260.29	1.40%	短波治疗仪、电脑中频治疗仪、特定电磁波治疗器、红外偏振光治疗仪、深层肌肉刺激仪等
	2	上海沐橙医疗科技有限公司	252.56	1.36%	体外冲击波治疗仪、多关节主被动训练仪、上肢反馈康复训练系统、智能情景互动康复训练系统、激光磁场理疗仪等
	3	江西松诺德医疗科技有限公司	145.50	0.78%	等速肌力十件组合训练器、体外冲击波治疗仪、多关节主被动训练仪、四肢联动康复训练仪、多功能训练器(八件组合)等
	4	湖北正鑫医疗器械有限公司	138.12	0.74%	体外冲击波治疗仪、手功能综合康复训练平台、激光磁场理疗仪、虚拟情景互动康复评估与训练系统、智能反馈康复训练系统等
	5	河南金祥医疗器械有限公司	133.27	0.72%	多关节主被动训练仪、上肢反馈康复训练系统、熏蒸治疗机、吞咽神经和肌肉电刺激仪、中频脊柱物理治疗系统等
	合计		929.74	5.00%	
2019年	1	贵州康达中西药业有限公司	475.29	1.11%	等速肌力训练器、熏蒸治疗机、深层肌肉按摩器、体外冲击波治疗仪、激光磁场理疗仪等
	2	中民卫康(北京)	379.46	0.89%	等速肌力训练器、多关节肌力评估测试系统、

	医疗科技有限公司			智能下肢反馈康复训练系统、步态分析评测训练系统、智能疼痛治疗仪等	
3	国药集团河南省医疗器械有限公司	266.82	0.62%	体外冲击波治疗仪、极超短波治疗机、智能艾艾灸慰仪、激光磁场理疗仪、智能疼痛治疗仪等	
4	安徽淮矿医药销售有限责任公司	224.45	0.53%	等速肌力训练器、步态分析评测训练系统、熏蒸治疗机、体外冲击波治疗仪、平衡测试及训练系统等	
5	河南金祥医疗器械有限公司	211.40	0.49%	熏蒸治疗机、体外冲击波治疗仪、多关节主被动训练仪、电脑恒温电蜡疗仪、极超短波治疗机等	
	合计	1,557.42	3.64%		
2018年	1	国药集团山东鲁西南医疗器械有限公司	699.74	1.95%	激光磁场理疗仪、水按摩床、智能下肢反馈康复训练系统、体外冲击波治疗仪、极超短波治疗机等
	2	山东聊城百进医药有限公司	354.26	0.99%	激光磁场理疗仪、水按摩床、上下肢主被动训练器、脊柱牵引减压系统、智能肢体循环水疗机等
	3	国药集团河南省医疗器械有限公司	329.18	0.92%	压力波治疗仪、经颅磁刺激器、低频脉冲助步仪、生物刺激反馈治疗仪、激光磁场理疗仪等
	4	上海隽澜科贸有限公司	216.93	0.60%	体外冲击波治疗仪、多关节主被动训练仪、中频治疗仪、智能湿热敷装置、智能疼痛治疗仪等
	5	河南新茂医疗器械有限公司	207.35	0.58%	熏蒸治疗机、体外冲击波治疗仪、多关节主被动训练仪、经颅磁脑病生理治疗仪、深层肌肉按摩器等
		合计	1,807.46	5.04%	
2017年	1	贵州康达中西药业有限公司	927.67	3.21%	手功能智能康复系统、等速肌力训练器、多关节主被动训练仪、体外冲击波治疗仪、激光磁场理疗仪等
	2	北京中科天立科技有限公司	263.06	0.91%	磁振热治疗仪、体外冲击波治疗仪、电脑中频治疗仪、上肢反馈康复训练系统、智能下肢反馈康复训练系统等
	3	南昌源其贸易有限公司	257.34	0.89%	熏蒸治疗机、体外冲击波治疗仪、多关节主被动训练仪、深层肌肉按摩器、电脑恒温电蜡疗仪等
	4	河南新茂医疗器械有限公司	245.00	0.85%	熏蒸治疗机、智能下肢反馈康复训练系统、激光磁场理疗仪、颈腰椎治疗多功能牵引床、智能疼痛治疗仪等
	5	河北邦润医疗器械科技有限公司	228.01	0.79%	智能下肢反馈康复训练系统、上下肢主被动训练器、四肢联动康复训练仪、上肢反馈康复训练系统、减重步态康复平台等
		合计	1,921.08	6.64%	

注：因国药系统内公司众多，且报告期内部分公司为发行人代理商，部分公司为发行人一般间接客户，故此处未合并国药系销售金额。

发行人已在招股说明书“第六节业务和技术”之“四、发行人销售情况和主要客户”之“（四）发行人按销售模式分的销售情况”中补充披露上述内容。

二、请发行人说明

(一) 报告期各期前五大客户的主营业务、成立时间、注册资本、资产规模等基本情况，发行人与前五大客户的合作背景、合作历史、获客渠道，结合客户购买力分析是否存在异常采购情形

1、2020年1-6月发行人前五大客户基本情况及与发行人的合作相关情况

(1) 新里程安钢总医院

公司名称	新里程安钢总医院
宗旨和业务范围	为人民身体健康提供医疗与护理保健服务。医疗与护理实施、医学教育、医学研究、卫生医疗人员培训、卫生技术人员继续教育、保健与健康教育、心理咨询
成立时间	1962年
开办资金	17,183.58万元人民币
资产规模	151,617万元人民币
与发行人合作背景	医院新增康复科室，通过招投标选择与发行人合作
与发行人合作历史	2019年9月开始与发行人合作
获客渠道	通过中国招标网公开参加招投标

(2) 新疆亿达永成医疗设备有限公司

公司名称	新疆亿达永成医疗设备有限公司
主营业务	销售：医疗器械，机械设备，电子产品
成立时间	2019-03-22
注册资本	500万元人民币
资产规模	600万元人民币
与发行人合作背景	新疆地缘辽阔，康复需求量大，从2019年与发行人合作以来，销售业绩大幅度提升，在新疆市场赢得了较好的口碑
与发行人合作历史	2019年7月开始与发行人合作
获客渠道	招商会议及主动上门拜访

(3) 贵州盛亿医疗器械有限公司

公司名称	贵州盛亿医疗器械有限公司
主营业务	I类、II类医疗器械及配件的技术咨询、技术服务；销售：I类、II类、III类医疗器械及配件等
成立时间	2019-01-07
注册资本	108万元人民币
资产规模	304.80万元人民币
与发行人合作背景	公司于2019年起与贵州省工伤康复医院进行合作，因此向发行人大量采购康复医疗设备，向贵州省工伤康复医院销售翔宇医疗商品履行了招投标程序
与发行人合作历史	2019年3月与发行人开始合作

获客渠道	招商会议及主动上门拜访
------	-------------

(4) 甘肃鑫康贤医疗器械有限公司

公司名称	甘肃鑫康贤医疗器械有限公司
主营业务	第一类医疗器械（不需办证部分）、第二类医疗器械（凭第二类医疗器械经营备案证经营）、第三类6804眼科手术器械，6807胸腔心血管外科手术器械，腔心血管外科手术器械6815注射穿刺器械，6821医用电子仪器设备，6822医用光学器具、仪器及内窥镜设备，6823医用超声仪器及有关设备，6824医用激光仪器设备，6825医用高频仪器设备，6826物理治疗设备，6828医用磁共振设备，6830医用X射线设备，6832医用高能射线设备，6834医用射线防护用品、装置，6840临床检验分析仪器及诊断试剂，6845体外循环及血液处理设备，6846植入材料和人工器官，6854手术室、急救室、诊疗室设备及器具，6858医用冷疗、低温、冷藏设备及器具，6863口腔科材料，6864医用卫生材料及敷料，6865医用缝合材料及粘合剂，6866医用高分子材料及制品，6877介入器材的批发（凭许可证有效期经营）等
成立时间	2015-12-25
注册资本	600万元人民币
资产规模	2,000万元人民币
与发行人合作背景	2016年开始与发行人合作，通过长期合作，终端客户都很认可发行人的产品，与发行人建立了良好的合作基础
与发行人合作历史	2016年开始与发行人合作
获客渠道	招商会议及主动上门拜访

(5) 郑州大学第五附属医院

公司名称	郑州大学第五附属医院
宗旨和业务范围	为人民身体健康提供医疗与护理保健服务。预防保健科、全科医疗科、内科、外科、妇产科、妇女保健科、儿科、小儿外科、儿童保健科、眼科、耳鼻喉科、口腔科、皮肤科、医疗美容科、传染科、结核病科、肿瘤科、急诊医学科、康复医学科、麻醉科、医学检验科、病理科、输血科、核医学科、放疗科、针灸理疗科、气管炎科、功能科、心理科、医学影像科、中医科、西药剂科、中药剂科、体检科、介入治疗科、血透科诊疗与护理相关医学教学与临床实习，医学研究，卫生医疗人员培训卫生技术人员继续教育保健与健康教育
成立时间	1915年
开办资金	81,865万元人民币
资产规模	81,865万元人民币
与发行人合作背景	科室增补设备
与发行人合作历史	2018年7月开始与发行人合作
获客渠道	通过郑州大学第五附属医院官网的信息公开招标渠道

2、2019年发行人前五大客户基本情况及与发行人的合作相关情况

(1) 甘肃鑫康贤医疗器械有限公司

参见上文“1、2020年1-6月发行人前五大客户基本情况及与发行人的合作相关情况”之“（4）甘肃鑫康贤医疗器械有限公司”。

（2）铜川市中医医院

公司名称	铜川市中医医院
宗旨和业务范围	设有内儿科、外科、妇产科、肛肠科、眼科、急诊科、针灸理疗科、皮肤泌尿生殖科、口腔科及药械科、放射科、检验科、功能科等十六个业务科室，并设有中西医结合治疗糖尿病、肝病、乳腺、风湿、碎石等科室，以及老年病门诊部、第二门诊部等社区服务站点两个
成立时间	1979年
开办资金	7,337万元人民币
资产规模	9,719.86万元人民币
与发行人合作背景	新建康复科室
与发行人合作历史	2019年开始与发行人合作
获客渠道	通过中国招标网公开参加招投标

（3）贵州盛亿医疗器械有限公司

参见上文“1、2020年1-6月发行人前五大客户基本情况及与发行人的合作相关情况”之“（3）贵州盛亿医疗器械有限公司”。

（4）贵州康达中西药业有限公司

公司名称	贵州康达中西药业有限公司
主营业务	中药材，中成药，中药饮片，化学药制剂，抗生素，生物制品（除疫苗、除血液制品），精神药品（第二类）；I类、II类、III类医疗器械等
成立时间	2004-05-13
注册资本	7,369.82万元人民币
资产规模	7,400万元人民币
与发行人合作背景	2017年通过凯里市中医院项目，与发行人开展良好合作，持续合作以来，对发行人的各方面都很认可
与发行人合作历史	2017年开始与发行人合作
获客渠道	参加展会、招商会议及主动上门拜访

（5）中民卫康（北京）医疗科技有限公司

公司名称	中民卫康（北京）医疗科技有限公司
主营业务	技术推广服务；医学研究（不含诊疗活动）；销售电子产品、机械设备、I类医疗器械、II类医疗器械；销售第三类医疗器械等
成立时间	2015-10-27
注册资本	1,200万元人民币
资产规模	1,200万元人民币

与发行人合作背景	看好康复行业市场，基于发行人的各方面优势，2019年开始与发行人合作
与发行人合作历史	2019年开始与发行人合作
获客渠道	招商会议及主动上门拜访

3、2018年发行人前五大客户基本情况及与发行人的合作相关情况

(1) 国药系

① 国药集团山东鲁西南医疗器械有限公司

公司名称	国药集团山东鲁西南医疗器械有限公司
主营业务	医疗器械的销售、租赁、维修及相关技术服务；医疗器械的灭菌、消毒服务；医疗被服的洗涤、租赁；玻璃仪器、消杀用品、化工原料及产品、汽车、化妆品、卫生用品、日用百货、服装鞋帽、文具、体育用品、办公用品、洗涤用品、普通劳保用品、家用电器、五金产品、机械电子产品、通讯设备、机电设备、计算机及配件、仪器仪表的销售等
成立时间	2016-12-06
注册资本	2,000万元人民币
资产规模	8,684.40万元人民币
与发行人合作背景	康复行业市场前景很好，患者需求量大，加之国家大力支持康复行业的发展，综合各方面优势，选择与发行人开展全面合作
与发行人合作历史	2017年开始与发行人合作
获客渠道	展会介绍及主动拜访

② 国药集团河南省医疗器械有限公司

公司名称	国药集团河南省医疗器械有限公司
主营业务	销售：第一、二、三类医疗器械；医疗设备仪器维护、医疗技术咨询、技术开发、技术转让等
成立时间	2012-11-22
注册资本	7,000万元人民币
资产规模	84,414.97万元人民币
与发行人合作背景	康复行业市场前景很好，患者需求量大，加之国家大力支持康复行业的发展，综合各方面优势，选择与发行人开展全面合作
与发行人合作历史	2018年开始与发行人合作
获客渠道	展会介绍及主动拜访

③ 国药集团吉林省医疗器械有限公司

公司名称	国药集团吉林省医疗器械有限公司
主营业务	医疗器械的研发、销售、维修、租赁；教学仪器及教学仪器模具、电子设备、机械设备、办公设备、计算机软件、硬件及通讯设备的研发、销售、维修、租赁；商务信息技术咨询及服务；房屋租赁；道路普通货物运输（不含易燃易爆和易制毒危险化学品）；消杀用品经销；货物运输代理服务（不含易燃易爆和易制毒危险化学品）；仓储服务（不含易燃易爆和易制毒危险化学品）；会

	议及展览展示服务,机电设备进出口业务;通讯设备批发及维修;家用电器、家具、针纺织品批发及零售
成立时间	2012-03-26
注册资本	7,000万元人民币
资产规模	20,295.88万元人民币
与发行人合作背景	康复行业市场前景很好,患者需求量大,加之国家大力支持康复行业的发展,综合各方面优势,选择与发行人开展全面合作
与发行人合作历史	2018年开始与发行人合作
获客渠道	展会介绍及主动拜访

(2) 0五单位***部

公司名称	0五单位***部
主营业务	涉密单位
成立时间	涉密单位
注册资本	涉密单位
资产规模	涉密单位
与发行人合作背景	部队需求统一采购
与发行人合作历史	2015年3月开始与发行人合作
获客渠道	通过军队采购网公开参加招投标

(3) 贵州省中康乐医疗器械有限公司

公司名称	贵州省中康乐医疗器械有限公司
主营业务	销售: I、II、III类医疗器械、消毒用品(不含危化品)、健身器材、计算机、软件、日用百货;中医文化推广;生物技术推广;医疗器械技术推广、技术服务等
成立时间	2014-11-24
注册资本	500万元人民币
资产规模	500万元人民币
与发行人合作背景	公司很看好康复行业,多年一直专注康复行业。2015年起,选择同样在康复行业有较大影响力的发行人合作
与发行人合作历史	2015年开始与发行人合作
获客渠道	招商会议

(4) 山东聊城百进医药有限公司

公司名称	山东聊城百进医药有限公司
主营业务	中药材、中药饮片、中成药、化学原料药、化学药制剂、抗生素、生化药品、生物制品(除疫苗)、医疗器械、医用高分子材料及制品、医用电子仪器设备、医用超声仪器及设备、医用卫生材料及敷料、预包装食品、保健用品、保健食品、消杀用品、消毒用品、机械设备销售等
成立时间	2016-06-21
注册资本	1,000万元人民币
资产规模	1,200万元人民币

与发行人合作背景	公司一直在从事医疗行业，2018年起，基于对发行人的认可，选择与发行人开展合作
与发行人合作历史	2018年开始与发行人合作
获客渠道	展会介绍及主动拜访

(5) 五莲县卫生和计划生育局

公司名称	五莲县卫生和计划生育局
主营业务	政府单位
成立时间	政府单位
注册资本	政府单位
资产规模	政府单位
与发行人合作背景	为布局全县康复事业发展，政府统一采购
与发行人合作历史	2018年开始与发行人合作
获客渠道	通过招标代理机构公开招投标

4、2017年发行人前五大客户基本情况及与发行人的合作相关情况

(1) 贵州康达中西药业有限公司

参见上文“2、2019年发行人前五大客户基本情况及与发行人的合作相关情况”之“(4) 贵州康达中西药业有限公司”。

(2) 贵州省中康乐医疗器械有限公司

参见上文“3、2018年发行人前五大客户基本情况及与发行人的合作相关情况”之“(3) 贵州省中康乐医疗器械有限公司”。

(3) 甘肃鑫康贤医疗器械有限公司

参见上文“1、2020年1-6月发行人前五大客户基本情况及与发行人的合作相关情况”之“(4) 甘肃鑫康贤医疗器械有限公司”。

(4) 北京中科天立科技有限公司

公司名称	北京中科天立科技有限公司
主营业务	技术开发、技术咨询、技术转让、技术培训、技术服务；销售开发后的产品、计算机及外围设备、机械电器设备、电讯设备、电子元器件、医疗器械I类、日用品；承接计算机网络工程；信息咨询（除中介服务）；批发医疗器械II、III类（以《医疗器械经营企业许可证》核定范围为准）
成立时间	2000-04-20
注册资本	500万元人民币
资产规模	500万元人民币

与发行人合作背景	响应国家发展康复事业政策和中华慈善总会慈善事业,选择与发行人合作
与发行人合作历史	2014年开始与发行人合作
获客渠道	招商会议及主动上门拜访

(5) 南昌源其贸易有限公司

公司名称	南昌源其贸易有限公司
主营业务	医疗器械销售、技术咨询服务；计算机、文化用品、电子产品、机电设备、实验室设备、救护车、医用制氧设备、供氧系统负压吸引设备、手术净化系统工程设备、箱包销售；工程管道设计安装；智能呼叫系统组装
成立时间	2016-04-18
注册资本	1,288万元人民币
资产规模	1,400万元人民币
与发行人合作背景	根据当地医院需求、政府大力支持,看好康复行业发展前景,较早与发行人开展合作
与发行人合作历史	2016年开始与发行人合作
获客渠道	招商会议及主动上门拜访

5、报告期各期,发行人前五大客户不存在异常采购情形

康复医疗行业多层次的采购需求,会导致单个客户的交易金额较低,若非因政策支持、新成立医院、医院新增科室或科室批量补增设备等原因外,一般来说单个客户与发行人的单笔交易额均不高,故设备终端客户的变动造成了发行人间接客户具有一定的变动。

(1) 直接客户

报告期各期,发行人前五大客户中的直接客户均为资产规模较大或成立时间较早的医院、部队或政府单位,该等客户基本均出于单位新增康复科室或需要补增康复设备等需求,进而向发行人采购产品,公立单位一定金额以上的采购需履行招投标程序,不存在异常采购情形。

(2) 间接客户

报告期各期,发行人前五大客户中的间接客户里,除贵州盛亿医疗器械有限公司及新疆亿达永成医疗设备有限公司为2019年新成立的公司外,其他间接客户基本均已成立较长时间,与发行人的合作时间也较长,有一定资产规模。并且,间接客户采购的产品基本均销售至其终端客户(各级医疗机构等)处,其终端客户为发行人产品的最终用户,不存在异常采购情形。

新疆亿达永成医疗设备有限公司成立于 2019 年 3 月 22 日，注册资本 500 万元、资产规模 600 万元。2019 年向发行人采购 88.69 万元的康复设备后，基于对发行人产品及品牌的认可，于 2020 年成为发行人在新疆维吾尔自治区的总代理商，2020 年 1-6 月向发行人采购 496.95 万元产品，销往其代理区域内新疆昌吉木垒县人民医院、阿勒泰养老院及伽师县人民医院等终端机构。

贵州盛亿医疗器械有限公司成立于 2019 年 1 月 7 日，注册资本 108 万元，资产规模 304.80 万元，成立当年即成为发行人第三大客户。盛亿医疗 2019 年销售额最高的终端客户贵州省工伤职业康复医院，原建院于 1952 年，为贵州省职工医院，因贵州当地出台相关政策、鼓励医疗机构发展而转型成为以康复为主的医院，于 2019 年 10 月份落成开业，康复设备采购需求大。贵州盛亿医疗器械有限公司所采购的全部产品基本由发行人直接发货至其终端客户处，包括贵州省工伤职业康复医院、贵州医科大学大学城医院等机构，实现了最终销售。

综上，结合新疆亿达永成医疗设备有限公司及贵州盛亿医疗器械有限公司注册资本及、实现终端销售、合作背景等情况，上述 2 家公司不存在异常采购情形。

（二）结合注册资本情况，说明贵州盛亿医疗器械有限公司在成立当年即成为发行人第三大客户的原因、合理性

1、贵州盛亿医疗器械有限公司情况

单位：万元

客户名称	销售金额	成立时间	注册资金	资产规模
贵州盛亿医疗器械有限公司	548.88	2019-01-07	108.00	304.80

2、2019 年，贵州盛亿医疗器械有限公司向发行人采购设备的终端流向情况

单位：万元

报告期	序号	客户名称	销售金额	销售占比
2019 年	1	贵州省工伤职业康复医院	383.02	69.78%
	2	贵州医科大学大学城医院	59.67	10.87%
	3	六盘水市残疾人康复中心	28.08	5.12%
	4	贵航贵阳医院	9.22	1.68%
	5	贵阳市南明区兴关社区卫生服务中心	9.04	1.65%
	6	其他终端客户	59.84	10.90%
		合计	548.88	100.00%

报告期内，贵州盛亿医疗器械有限公司采购产品最终流向如上表所示。该公司在成立当年即能成为发行人第三大客户的原因及合理性参见上文。

(三) 2017年、2019年国药系是否向发行人采购产品，发行人向国药系的销售是否具有偶然性

1、报告期内国药系向发行人采购产品情况

报告期内，发行人一直与国药系客户保持合作关系，各期间对国药系客户的销售金额具体如下表所示：

单位：万元

报告期	序号	客户名称	销售金额	销售占比
2020年 1-6月	1	国药集团河南省医疗器械有限公司	45.56	40.39%
	2	国药器械青海有限公司	35.04	31.07%
	3	国药集团湖南省医疗器械有限公司	17.90	15.87%
	4	国药控股怀化有限公司	5.80	5.14%
	5	国药控股天津北方医药有限公司	2.51	2.22%
	6	国药系统其他公司	5.98	5.30%
	合计		112.79	100.00%
2019年	1	国药集团河南省医疗器械有限公司	266.82	76.64%
	2	国药集团新疆医学器材有限公司	19.62	5.63%
	3	国药控股聊城有限公司	15.31	4.40%
	4	国药集团泰州医疗器械有限公司	13.93	4.00%
	5	国药器械（湛江）有限公司	6.79	1.95%
	6	国药系统其他公司	25.69	7.38%
	合计		348.15	100.00%
2018年	1	国药集团山东鲁西南医疗器械有限公司	699.74	39.91%
	2	国药集团河南省医疗器械有限公司	329.19	18.77%
	3	国药集团吉林省医疗器械有限公司	189.74	10.82%
	4	国药集团安徽省医疗器械有限公司	130.60	7.45%
	5	国药集团江苏医疗器械有限公司	123.25	7.03%
	6	国药系统其他公司	280.84	16.02%
	合计		1,753.36	100.00%
2017年	1	国药集团健康实业（海南）有限公司	149.84	87.80%
	2	烟台国药医疗器械有限公司	10.33	6.05%
	3	国药控股天津北方医药有限公司	2.59	1.52%
	4	国药集团河北医疗器械有限公司	2.43	1.42%
	5	国药集团湖南省医疗器械有限公司	1.52	0.89%
	6	国药系统其他公司	3.96	2.32%
	合计		170.67	100.00%

2、报告期内合并口径前五大国药系客户的终端销售情况

单位：万元

公司名称	客户名称	2020年1-6月销售金额	2019年销售金额	2018年销售金额	2017年销售金额
国药集团山东	菏泽市中医医院	-	-	494.47	-

鲁西南医疗器械有限公司	莘县中医医院	-	2.54	205.27	-
	聊城市中医医院	-	-	-	0.04
	合计	-	2.54	699.74	0.04
国药集团河南省医疗器械有限公司	内黄县人民医院	-	-	327.24	-
	内黄县中医院	-	266.82	-	-
	中原工学院	45.56	-	-	-
	郑州颐和医院	-	-	1.95	-
	合计	45.56	266.82	329.19	-
国药集团吉林省医疗器械有限公司	北京石景山同心医院	-	-	141.38	-
	锡林郭勒盟乌拉盖管理区人民医院	-	-	48.36	-
	合计	-	-	189.74	-
国药集团健康产业(海南)有限公司	海南省中医院	-	-	1.33	28.26
	海南省三亚农垦医院	-	-	-	20.36
	昌江黎族自治县人民医院	-	-	-	19.91
	儋州市第一人民医院	-	-	-	15.49
	海南省人民医院	-	-	-	12.54
	其他终端客户	-	0.03	16.27	53.28
	合计	-	0.03	17.60	149.84
国药集团安徽省医疗器械有限公司	界首市中医院	-	-	130.60	-
	合计	-	-	130.60	-

报告期内，发行人与国药系客户一直保持合作关系。2018 年国药系客户采购额较大原因系国药集团山东鲁西南医疗器械有限公司、国药集团河南省医疗器械有限公司、国药集团吉林省医疗器械有限公司三家间接客户所销售的终端客户有新建科室或补增设备的需求，进而向发行人采购了大批量康复设备，使得 2018 年对国药系客户的销售收入高出报告期内其他期间。

(四) 报告期各期前五大客户在报告期各期向发行人采购金额，报告期内发行人前五大客户变动较大的原因

1、报告期各期，发行人向前五大客户的销售情况

(1) 2020 年 1-6 月前五大客户

单位：万元

序号	客户名称	2020 年 1-6 月销售金额	2019 年销售金额	2018 年销售金额	2017 年销售金额
1	新里程安钢总医院	584.00	-	-	-
2	新疆亿达永成医疗设备有限公司	496.95	88.69	-	-
3	贵州盛亿医疗器械有限公司	446.48	548.88	-	-
4	甘肃鑫康贤医疗器械有限公司	381.07	847.83	238.16	335.95
5	郑州大学第五附属医院	261.68	38.05	-	-

(2) 2019年前五大客户

单位：万元

序号	客户名称	2020年1-6月销售金额	2019年销售金额	2018年销售金额	2017年销售金额
1	甘肃鑫康贤医疗器械有限公司	381.07	847.83	238.16	335.95
2	铜川市中医医院	8.83	813.04	-	-
3	贵州盛亿医疗器械有限公司	446.48	548.88	-	-
4	贵州康达中西药业有限公司	75.29	475.29	0.04	927.67
5	中民卫康(北京)医疗科技有限公司	26.73	379.46	-	-

(3) 2018年前五大客户

单位：万元

序号	客户名称	2020年1-6月销售金额	2019年销售金额	2018年销售金额	2017年销售金额
1	国药系	112.79	348.15	1,753.36	170.67
1.1	国药集团山东鲁西南医疗器械有限公司	-	2.54	699.74	0.04
1.2	国药集团河南省医疗器械有限公司	45.56	266.82	329.19	-
1.3	国药集团吉林省医疗器械有限公司	-	-	189.74	-
1.4	国药系统其他公司	67.23	78.79	534.69	170.63
2	0五单位***部	-	-	959.14	102.98
3	贵州省中康乐医疗器械有限公司	20.27	175.79	479.60	342.99
4	山东聊城百进医药有限公司	-	-	354.26	-
5	五莲县卫生和计划生育局	-	-	336.29	-

(4) 2017年前五大客户

单位：万元

序号	客户名称	2020年1-6月销售金额	2019年销售金额	2018年销售金额	2017年销售金额
1	贵州康达中西药业有限公司	75.29	475.29	0.04	927.67
2	贵州省中康乐医疗器械有限公司	20.27	175.79	479.60	342.99
3	甘肃鑫康贤医疗器械有限公司	381.07	847.83	238.16	335.95
4	北京中科天立科技有限公司	-	11.69	31.98	263.06
5	南昌源其贸易有限公司	-	-	21.33	257.34

2、报告期内发行人前五大客户变动较大的原因

由于康复医疗设备面对多层次需求市场，发行人自身产品结构多样化能满足各类客户对于不同康复设备的采购需求，客户较为分散。

(1) 直接客户变动情况

报告期各期，发行人前五大客户中的直接客户基本均为发行人分期付款客户，且为资产规模较大或成立时间较早的医院、部队或政府单位，该等客户基本均出

于单位新增康复科室或需要补增康复设备等需求，进而向发行人采购产品。在其相关科室建设完成、需求被满足后，短期内对于康复设备需求量降低，一般不会有持续的主要订单，因而造成在报告期内变动的情形。

（2）间接客户变动情况

依据康复医疗器械行业的销售特性，间接客户一般为提高资金回转率，会在其下游终端用户需求基本确定后才向发行人采购。

报告期各期，发行人前五大客户中的间接客户，如贵州省中康乐医疗器械有限公司、贵州康达中西药业有限公司、甘肃鑫康贤医疗器械有限公司、北京中科天立科技有限公司、国药系客户在各期均与发行人有交易，但采购量会因其终端客户需求量的变动而变动。

报告期各期，发行人前五大客户中的间接客户，如山东聊城百进医药有限公司、南昌源其贸易有限公司、中民卫康（北京）医疗科技有限公司、贵州盛亿医疗器械有限公司、新疆亿达永成医疗设备有限公司发生变动的的原因系其终端客户有新建医院、医院初建科室或科室补增设备等需求，需要采购康复医疗设备。在终端客户相关科室建设完成或设备补增需求完成后，短期内对于康复设备需求量降低。相应地，发行人该等间接客户与发行人的交易频率降低，因而造成在报告期内变动的情形。

三、核查情况

（一）核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

1、对发行人报告期内主要客户进行背景调查，通过“国家企业信用信息公示系统”、“企查查”等获取主要客户的工商登记资料信息，关注主要客户的股东、董事、监事和高级管理人员、相关业务主要经办人员与发行人是否存在关联方关系；

2、访谈发行人管理层，了解发行人与主要客户的合作背景和合作历程，询问主要客户变动情况及原因，分析是否存在异常销售情况；

3、选取样本，对报告期各年的客户的销售金额和往来余额实施函证程序；

4、访谈发行人管理层，询问贵州盛亿医疗器械有限公司（以下简称“贵州盛亿”）于2019年成立便成为当期第三大客户的原因；获取发行人对贵州盛亿的销售记录，检查销售合同、出库记录、第三方物流单据、客户签收单、回款单据和会计凭证；

5、获取发行人报告期内对国药系客户的销售明细，询问发行人管理层国药系客户大额采购的原因，检查销售合同、出库记录、第三方物流单据、客户签收单、回款单据和会计凭证。对国药系客户执行函证和走访程序。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、结合报告期各期前五大客户的基本情况以及与发行人的合作相关情况，报告期各期发行人前五大客户不存在异常采购情形；

2、贵州盛亿医疗器械有限公司在成立当年即成为发行人第三大客户的原因具有合理性，不存在异常采购情形；

3、2017年、2019年国药系均有向发行人采购产品，具有一定的持续性；

4、报告期各期前五大客户存在一定变动，其原因具有合理性。

问题11. 关于前员工在经销商处任职

根据保荐工作报告，报告期内，发行人6名代理商、8名一般间接客户的主要人员曾在发行人或其子公司处任职。其中12人均已陆续离职，未离职的2名员工，何微曾在河南腾拓医疗器械有限公司担任监事，该公司已于2019年初注销；乔锋川曾为威海市海翔医疗器械有限公司股东，目前已退出该公司。

请发行人披露：（1）发行人对员工持股经销商或在经销商处任职的管理制度；（2）报告期内经销商中，存在发行人股东、董监高、员工或前员工持股或担任重要职务情形的经销商名称、经销商类型、销售内容及收入、各期合计收入占营业收入比重；（3）发行人与上述经销商的交易价格是否公允，销售的终端医院情况、期末库存和应收账款情况、期后回款情况，是否存在期后退回情况；（4）上述经销商与发行人是否存在其他利益安排；相关员工及经销商是否

与发行人存在利益输送情形；（5）上述员工的离职时间；（6）代理商是否存在同发行人及其关联方的关联关系或其他可能输送不正当利益的特殊关系。

请保荐机构、申报会计师就上述事项进行核查并说明核查过程及核查结论。请保荐机构就发行人、实际控制人与上述经销商、持股员工的资金往来进行核查，说明详细核查过程并发表核查意见。

回复：

一、发行人披露

（一）发行人对员工持股经销商或在经销商处任职的管理制度

为加强对间接客户的统一管理，规范各区域内代理商、一般间接客户的行为，公司内部制定有关于间接客户的管理制度，对公司内部各个业务条线销售人员的专业水平、工作程序、行为规范、服务意识以及对间接客户的权利义务、分类管理流程等各方面均作了规定。

公司内部制定有廉洁自律制度，在不同维度对员工廉洁从业进行了规范，并且对于违反规定者给予不同程度的惩戒措施。并且，公司内部定期组织廉洁教育培训会，对各个部门、各个层级员工进行廉洁教育，尤其着重对销售人员的培训教育，进一步确保收入合法合规性。

为进一步确保客户收入的真实性及合法合规性，全体销售人员签署“无关联关系确认函”，签署者承诺自身及近亲属未直接、间接或通过委托持股、信托持股等其他方式在发行人客户处持有股权，亦未在发行人客户处担任董事、监事或高级管理人员等职务。承诺其作为发行人员工期间，将确保维持上述状态，其离职后亦不会利用其曾在发行人任职的便利损害发行人的利益；以及廉洁从业承诺书。此外，发行人定期对销售人员的兼职情况进行普查，如发现存在上述情况者，将酌情予以处理。

（二）报告期内经销商中，存在发行人股东、董监高、员工或前员工持股或担任重要职务情形的经销商名称、经销商类型、销售内容及收入、各期合计收入占营业收入比重

报告期内，发行人向（前）员工（曾）持股或任职间接客户的销售情况如

下:

单位: 万元

序号	(前)员工名称	间接客户名称	于间接客户持股、任职情况	客户类型	销售内容	各期合计收入
1	何微	河南腾拓医疗器械有限公司(已注销)	曾担任监事	一般间接客户	熏蒸治疗机、超声波治疗仪、智能疼痛治疗仪、极超短波治疗仪、立体动态干扰电治疗仪	6.25
2	乔锋川	威海市海翔医疗器械有限公司	曾持有100%股权并担任监事	一般间接客户	体外冲击波治疗仪、极超短波治疗机、电脑恒温电蜡疗仪、四肢联动康复训练仪、多体位医用诊疗床等	42.27
3	安顺国	成都深科医疗科技有限公司	担任监事,曾持有30%股权	代理商	经颅磁脑病生理治疗仪、磁振热治疗仪、熏蒸治疗机、立体动态干扰电治疗仪、智能疼痛治疗仪等	71.89
4	陈博	河南省仁慈商贸有限公司	持有50%股权	代理商	熏蒸治疗机、电脑中频治疗仪、颈椎牵引机、颈腰椎治疗多功能牵引床、立体动态干扰电治疗仪等	77.97
5	谢文兵	湖南康迈医疗器械有限公司	持有50%股权并担任监事	代理商	极超短波治疗机、磁振热治疗仪、熏蒸治疗机、颈腰椎治疗多功能牵引床、立体动态干扰电治疗仪等	51.91
6	汪强	河南迈迪讯商贸有限公司	担任监事	代理商	电脑中频治疗仪、经皮神经电刺激仪、熏蒸治疗机、电针治疗仪、空气压力波治疗仪等	81.27
7	李长安	湖南安斯特医疗设备有限公司	持有100%股权,并担任执行董事兼经理	代理商	极超短波治疗机、颈腰椎治疗多功能牵引床、电脑中频治疗仪、熏蒸治疗机、水疗按摩床等	35.85
8	田胜伟	云浮市景辉医学科技有限公司	担任监事	代理商	电脑中频治疗仪、医用诊疗床、颈椎牵引机、PT凳、空气波压力治疗仪	19.97
9	刘念泽	济南鑫禾润商贸有限公司	持有50%股权,并担任执行董事兼总经理	一般间接客户	电针治疗仪	0.02
10	郭云飞	河南泽尔瑞商贸有限公司	持有100%股权,并担任执行董事兼总经理	一般间接客户	经皮神经电刺激仪、经颅磁脑病生理治疗仪、颈腰椎治疗多功能牵引床、磁振热治疗仪、直立床等	37.24
11	司晓伟	安阳市明华医疗科技有限公司(已注销)	曾持有100%股权,并担任执行董事	一般间接客户	颈牵套、电极片、中频输出线	0.08
12	田韞哲	哈尔滨梦达医疗器械经销处(已注销)	曾持有100%股权	一般间接客户	空气波压力治疗仪、极超短波治疗机	3.28
13	李述勇	吉林省医邦友仁医院运营管理有限公司	持有34%股权,并担任执行董事兼总经理	一般间接客户	智能艾蒸灸慰仪、立体动态干扰电治疗仪、技术服务	4.60
	持有33%股权,并担任监事					
合计						432.60

报告期内,发行人对上述13家间接客户的各期合计销售收入占发行人各期

合计营业收入的比例为 0.34%。

(三) 发行人与上述经销商的交易价格是否公允，销售的终端医院情况、期末库存和应收账款情况、期后回款情况，是否存在期后退回情况

报告期内，发行人产品根据客户类型（代理商或一般间接客户）具有对应的销售价格，同一类型的客户销售价格基本相同，不存在较大差异，交易价格公允。公司对存在上述情形的间接客户的结算模式均为先款后货，不存在期后退回的情况。

报告期内，发行人向前述员工曾持股或任职的间接客户销售产品的主要终端医院名称情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	主要销售终端医院
1	河南腾拓医疗器械有限公司 (已注销)	新乡市钓鱼台医院、新乡市牧野区花园社区卫生服务中心
2	威海市海翔医疗器械有限公司	荣成市中医院、威海市中医院、威海国医养生院、草庙子卫生院、烟台市东方医院等
3	成都深科医疗科技有限公司	大邑县骨科医院、成都天使儿童医院、攀枝花市东密地社区卫生服务中心、中国人民解放军火箭军疗养院等
4	河南省仁慈商贸有限公司	信阳市固始县信合医院、夏邑县王集卫生院、夏邑县中峰乡卫生院、夏邑县孔庄卫生院、叶县第三人民医院等
5	湖南康迈医疗器械有限公司	张家界市盛雅康复医院、茶陵县中医医院、湖南省郴州资兴市三都镇矿务局医院、邵阳县塘田市镇中心卫生院、涟源市妇幼保健院等
6	河南迈迪讯商贸有限公司	新乡市新乡县朗公庙镇卫生院、柘城县恒康老年公寓、夏邑县孔庄卫生院、开封市兰考县人民医院、修武县树青医学院等
7	湖南安斯特医疗设备有限公司	衡阳市蒸湘区社区卫生服务中心、南华大学附属第一医院、湖南省衡阳县樟树乡卫生院等
8	云浮市景辉医学科技有限公司	罗定市人民医院、新兴县中医院、刘少英门诊等
9	济南鑫禾润商贸有限公司	济南市莱城区凤城街道汶水社区卫生服务中心
10	河南泽尔瑞商贸有限公司	周口市永青老年护理院、周口承悦糖尿病医院、川汇区经济开发区开元路医院、许昌市禹州市中医院、周口市永青老年公寓等
11	安阳市明华医疗科技有限公司 (已注销)	陕西省商洛市第三人民医院
12	哈尔滨梦达医疗器械经销处 (已注销)	佳木斯市中心医院
13	吉林省医邦友仁医院运营管理有限公司	普兰店市中医院等

通过上述间接客户的确认，上述直接发往间接客户处的产品均已在期末实现销售，无库存。

（四）上述经销商与发行人是否存在其他利益安排；相关员工及经销商是否与发行人存在利益输送情形

间接销售模式下，为控制信用风险，公司实行严格的信用政策，代理商和一般间接客户基本采用先款后货的模式。发行人与客户所签署的《订货合同》中，约定结算模式为“款到发货”。

报告期内，发行人对上述间接客户的销售收入占比极低，报告期各期合计收入仅占营业收入的 0.34%。并且，报告期内公司向上述间接客户销售的产品与同期同类间接客户销售同类产品的价格政策一致，不存在特殊优惠。上述间接客户与发行人之间不存在其他利益安排，相关员工及间接客户与发行人之间也不存在利益输送情形。

（五）上述员工的离职时间

序号	员工姓名	间接客户名称	任职时间
1	何微	河南腾拓医疗器械有限公司 (已注销)	2016.2—至今，河南腾拓医疗器械有限公司已注销
2	乔锋川	威海市海翔医疗器械有限公司	2018.3—至今，已退出威海市海翔医疗器械有限公司
3	安顺国	成都深科医疗科技有限公司	2013.10—2017.7
4	陈博	河南省仁慈商贸有限公司	2014.5—2017.3
5	谢文兵	湖南康迈医疗器械有限公司	2007.3—2018.11
6	汪强	河南迈迪讯商贸有限公司	2011.10—2017.2
7	李长安	湖南安斯特医疗设备有限公司	2012.3—2018.11
8	田胜伟	云浮市景辉医学科技有限公司	2018.3—2019.4
9	刘念泽	济南鑫禾润商贸有限公司	2018.6—2018.9
10	郭云飞	河南泽尔瑞商贸有限公司	2018.3—2018.7
11	司晓伟	安阳市明华医疗科技有限公司 (已注销)	2016.10—2017.8
12	田韞哲	哈尔滨梦达医疗器械经销处 (已注销)	2018.1—2019.9
13	李述勇	吉林省医邦友仁医院运营管理 有限公司	2017.12—2019.5
14	窦亮		2018.1—2019.7

上述 14 人中，12 人均已离职，其中未离职的 2 名员工，何微曾在河南腾拓医疗器械有限公司担任监事，该公司已于 2019 年初注销；乔锋川曾为威海市海

翔医疗器械有限公司股东，目前已退出该公司。

(六) 代理商是否存在同发行人及其关联方的关联关系或其他可能输送不正当利益的特殊关系

除上述6名发行人前员工在代理商处持股或任职外，发行人其他代理商与发行人及其关联方不存在其他关联关系，发行人与代理商不存在可能输送不正当利益的特殊关系。

发行人已在招股说明书“第六节业务和技术”之“四、发行人销售情况和主要客户”之“(五)关于前员工在间接客户处任职的情况”中补充披露上述内容。

二、核查情况

(一) 核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

1、发行人及其股东、董事、监事、高级管理人员、销售人员出具说明，确认发行人及其股东、董事、监事、高级管理人员以及销售人员与公司间接客户的主要人员（包含股东、董事、监事及高级管理人员）是否存在关联关系；，取得报告期末发行人在职销售人员及中层管理人员签署的其本人及其近亲属与发行人客户是否存在关联关系的书面确认文件“无关联关系确认函”；

2、通过“国家企业信用信息公示系统”、“企查查”等第三方系统对间接客户的主要人员（包含股东、董事、监事及高级管理人员）情况进行穿透查询，并将截至报告期末在职员工名册、报告期内已离职员工名册与前述间接客户穿透后的主要人员进行重名比对，核查是否存在在职/已离职员工姓名形式上与部分间接客户股东等主要人员姓名相同的情形；

3、获取前述重名员工的身份证号，通过第三方专业查询系统，对重名员工的外部投资及担任企业董事、监事、经理情况进行进一步查询，再根据其对外投资或任职企业的信息比对确认该等员工与间接客户主要人员是否为同一自然人；

4、对报告期内发行人的重要客户进行实地及线上问核访谈，进一步确认重要客户中是否存在发行人（前）员工持股或任职的情形；

5、访谈上述重名的在职员工或已离职员工或其担任主要负责人或持有代理

商/一般间接客户股权的相关客户，确认交易的真实性；

6、核查报告期内上述重名或持有代理商股权情况的间接客户与发行人的销售合同、发货单、物流单、发票等；抽查上述间接客户及其他间接客户的销售合同、销售价格，确认交易价格是否公允；

7、核查发行人与上述间接客户的直接资金往来情况；

8、访谈发行人管理层，了解公司对间接客户管理、内部廉洁自律制度等方面相关的管理制度；

9、核查存在上述情形的（前）员工的劳动合同、工资流水以及离职证明等。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人存在部分在职/已离职员工持股间接客户或在间接客户处任职的情况，发行人报告期内合计向上述间接客户的销售收入占营业收入比例极小；

2、发行人与上述间接客户的交易价格公允、销售内容真实，均采用“先款后货”的结算模式，且实现终端销售，不存在期后退回的情况；

3、上述间接客户与发行人不存在其他利益安排，相关员工及间接客户与发行人不存在利益输送情形；

4、除6名发行人前员工在代理商处持股或任职外，发行人其他代理商与发行人及其关联方不存在其他关联关系，发行人与代理商不存在可能输送不正当利益的特殊关系。

问题13. 关于关联交易

13.1

招股说明书披露，2019年发行人向关联方安阳市翔宇置业有限公司销售方管、角铁等原材料1.52万元。

请发行人说明：安阳市翔宇置业有限公司向发行人采购上述原材料的原因。

回复：

一、发行人说明

2019 年安阳市翔宇置业有限公司因自身业务需要，为了采购的及时性，临时向发行人子公司泰瑞机械采购方管、角铁等材料一批用于制作围挡。

采购内容明细情况如下：

单位：万元

项目	规格	数量	金额
方管	30*30*1.2	1,224 米	0.87
方管	20*30*2	252 米	0.29
角铁	40*40*4	240 米	0.32
灰色防锈漆	卧龙牌	30 千克	0.04
合计			1.52

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

- 1、获取发行人管理层所认定的关联方清单，并根据相关法规对关联方进行评估；
- 2、访谈发行人管理层，了解关联交易的相关情况；
- 3、获取并查阅发行人公司章程、关联交易相关制度、关联交易相关三会文件等资料；
- 4、审核关联交易的相关原始凭证，包括合同、发票等。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

2019 年发行人向关联方安阳市翔宇置业有限公司销售方管、角铁等原材料 1.52 万元，是由于安阳市翔宇置业有限公司自身业务需要所致。

13.2

招股说明书披露，由于河南省瑞斯坦销售人员、管理人员在经营活动中存在兼顾发行人业务的情形，发行人及会计师将河南瑞斯坦2017、2018年所发生的与发行人相关的管理费用和销售费用视同发行人劳务采购计入发行人合并报

表，形成关联交易367.07万元、401.86万元。

请发行人说明：（1）如何划分与发行人相关的管理费用和销售费用，相关费用归集的准确性；（2）发行人是否存在为关联方输送利益、关联方是否存在为发行人承担成本费用的情形。

请申报会计师核查以上13.1-13.2事项，并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）如何划分与发行人相关的管理费用和销售费用，相关费用归集的准确性

实际控制人设立河南瑞斯坦拟开展医院管理服务领域的业务，瑞斯坦在2017年、2018年实际经营活动中，存在部分销售人员和管理人员兼顾翔宇医疗业务的情形。为了准确归集发行人和瑞斯坦各自应承担的费用，以完整反映发行人报告期合并口径财务状况。公司及申报会计师将专职瑞斯坦的人员所发生的职工薪酬、差旅费计入瑞斯坦财务报表，将兼营人员的职工薪酬、差旅费、业务招待费等计入发行人财务报表。

2017年度，河南瑞斯坦销售费用和管理费用的归集明细情况如下：

单位：万元

费用类型	归属发行人费用	河南瑞思坦费用	合计
销售费用-职工薪酬	206.39	16.58	222.97
销售费用-差旅费	117.13	6.58	123.71
销售费用-业务招待费	3.17	-	3.17
销售费用-其他费用	7.70	-	7.70
小计	334.40	23.16	357.56
管理费用-职工薪酬	13.35	-	13.35
管理费用-办公费	6.63	-	6.63
管理费用-其他费用	12.69	-	12.69
小计	32.67	-	32.67
合计	367.07	23.16	390.23

2017年度，河南瑞斯坦销售费用和管理费用总额为390.23万元。其中归属发行人的费用为367.07万元，与发行人业务无关人员的费用为23.16万元。

2018 年度，河南瑞斯坦销售费用和管理费用的归集明细情况如下：

单位：万元

费用类型	归属发行人费用	河南瑞思坦费用	合计
销售费用-职工薪酬	199.64	26.76	226.39
销售费用-差旅费	148.40	25.90	174.29
销售费用-业务招待费	30.17	-	30.17
销售费用-其他费用	10.74	-	10.74
小计	388.95	52.65	441.60
管理费用-职工薪酬	7.61	-	7.61
管理费用-办公费	0.61	-	0.61
管理费用-其他费用	4.69	-	4.69
小计	12.91	-	12.91
合计	401.86	52.65	454.51

2018 年度，河南瑞斯坦销售费用和管理费用总额为 454.51 万元。其中归属发行人的费用为 401.86 万元，与发行人业务无关人员的费用为 52.65 万元。

综上，河南瑞斯坦 2017、2018 年度的部分销售费用和管理费用计入发行人合并报表具有合理性，归集标准明确清晰，归集金额具有准确性。

（二）发行人是否存在为关联方输送利益、关联方是否存在为发行人承担成本费用的情形

为完整反映发行人报告期合并口径财务状况，发行人已准确归集了自身和瑞斯坦各自应承担的费用。报告期内，发行人不存在为关联方输送利益，关联方不存在为发行人承担成本费用的情形。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

1、获取并查阅河南瑞斯坦人员花名册、工资计提表、费用报销明细及相关凭证等；

2、核查控股股东、实际控制人、实际控制人控制的关联公司银行流水，确认关联方是否存在向发行人员工提供其他报酬或利益的情形，是否存在替发行人代垫成本或费用的情形。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

报告期内，发行人与瑞斯坦相关费用归集分配的标准清晰准确，不存在发行人为关联方输送利益、关联方为发行人承担成本费用的情形。

问题16. 关于收入

16.1

招股说明书显示，对于国内销售业务：1）选择物流方式的，公司依据物流公司提供的物流签收信息，确认已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；2）选择自送、自提方式的，企业依据客户的签收单，确认已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，对方已实现对商品的控制，确认销售收入；3）分期收款业务，公司依据客户的中标通知书、双方签署的合同，按照合同中约定的条款，在获取医院签收单或医院运营确认单后确认已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，对方已实现对商品的控制，并根据当年计算的折现率折现后确认收入。

对于国外销售业务，公司根据合同或订单的约定将产品出口报关，且取得报关单后，确认商品销售收入。

发行人其他业务收入中包含技术服务费收入，但收入确认会计政策中未披露服务收入确认方法及时点。

根据申报材料，代理商采购的产品在售期限三个月内可以调换同等金额其他产品。二级代理经销商可以直接将货款汇入发行人账户，代理商销售给二级代理商的价格需按照与发行人约定的二级代理商价格予以供货。

请发行人补充披露：（1）报告期内境内外销售情况，境内外销售金额及占比，毛利率，以及销售结构的差异原因等信息；（2）间接销售中需安装及无需安装的产品分别是以间接销售客户还是终端客户签收作为收入确认时点；（3）服务收入确认具体方法及时点，技术服务收入的具体内容。

请发行人说明：（1）对于客户约定安装调试服务的情形，公司安装调试周期天数，收入确认时点以签收作为判断依据是否合理，是否存在提前确认收入的情形；（2）物流方式下以物流公司提供的物流签收信息而非客户签收信息作为收入确认时点的合理性，相关风险报酬及控制权是否已转移给购货方，作为收入确认时点是否符合《企业会计准则》；（3）报告期内是否发生调换货行为，如有，说明调换货的金额及种类、在调换期限内的产品的收入确认时点，对于存在调换货的交易收入是否存在提前确认的情形，是否符合《企业会计准则》的规定；发行人所有销售合同是否均包含该条款，实际销售业务中该条款是否得到执行；报告期各期间接客户换货数量、金额及占比情况；（4）结合间接销售客户（代理商、一般间接客户）签署的主要合同条款约定，说明间接销售客户（代理商、一般间接客户）是否具有销售定价权、客户选择权等自主性，间接销售模式是为买断式产品销售还是代销及其原因，发行人收入确认是否符合《企业会计准则》相关规定。

回复：

一、发行人披露

（一）报告期内境内外销售情况，境内外销售金额及占比，毛利率，以及销售结构的差异原因等信息

1、发行人境内外销售情况

报告期内，发行人境内销售收入结构如下：

单位：万元

区域	项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
境内	康复评定设备	711.95	3.86%	1,581.82	3.74%	948.03	2.66%	880.67	3.05%
	康复训练设备	5,024.04	27.27%	13,208.48	31.22%	9,852.89	27.60%	7,993.55	27.73%
	康复理疗设备	10,794.66	58.59%	23,261.93	54.99%	20,720.74	58.05%	16,946.14	58.78%
	经营及配件产品	1,734.29	9.41%	3,834.80	9.07%	3,814.32	10.69%	2,700.91	9.37%
	小计	18,264.96	99.13%	41,887.03	99.02%	35,335.98	98.99%	28,521.27	98.94%
境外	康复评定设备	0.02	0.00%	1.54	0.00%	1.97	0.01%	0.39	0.00%
	康复训练设备	48.17	0.26%	188.32	0.45%	183.11	0.51%	119.33	0.41%
	康复理疗设备	109.3	0.59%	221.33	0.52%	172.24	0.48%	175.42	0.61%
	经营及配件产品	1.9	0.01%	4.22	0.01%	2.52	0.01%	11.16	0.04%
	小计	159.39	0.87%	415.41	0.98%	359.85	1.01%	306.3	1.06%
合计	18,424.33	100.00%	42,302.43	100.00%	35,695.83	100.00%	28,827.58	100.00%	

报告期内，公司实现的收入以境内市场销售为主。境外收入占比在1%左右，占比较低的主要原因系公司目前阶段尚以国内市场开拓为主。境内外产品销售结构均集中于康复理疗设备和康复训练设备，公司各大类销售收入占比保持稳定，未出现重大波动。

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“3、主营业务收入按地区构成分析”补充披露上述内容。

2、发行人境内销售毛利率情况

报告期内，公司主营业务分地区的毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
境内	67.26%	66.42%	63.49%	59.57%
境外	57.51%	61.15%	54.66%	50.06%
合计	67.17%	66.37%	63.40%	59.47%

报告期内，境外销售毛利率低于境内销售毛利率，主要原因系境内外销售产品结构差异所致。

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”之“（三）毛利构成及毛利率分析”之“4、分地区构成毛利率分析”补充披露上述内容。

（二）间接销售中需安装及无需安装的产品分别是以间接销售客户还是终端客户签收作为收入确认时点

公司产品在出库前已经过质量测试，产品性能参数已经调校完毕。销售给客户的产品均为满足质量要求的整机设备，一般情况下客户在收到产品后根据产品使用说明书的提示要求即可使用。公司提供安装服务是根据客户需求确定，安装服务主要是对产品进行通电测试、为客户免费提供产品布局摆放等服务。

依据康复医疗器械行业的销售特性，间接客户一般为提高资金回转率，会在其下游终端用户需求基本确定后才向公司采购，报告期各期末间接客户基本无库存。报告期内，实际经营过程中，公司至少95%商品通过物流或自送的形式

直接发货至间接客户的终端用户（医疗机构等）处，由终端用户（医疗机构等）或间接客户签收。剩余5%左右的小样商品间接客户会选择上门自提或者发至间接客户处，间接客户签收。

综上，公司大部分直接发货至间接客户的终端用户处，且以终端用户（医疗机构等）或间接客户签收作为收入确认时点。

（三）服务收入确认具体方法及及时点，技术服务收入的具体内容

报告期内，公司技术服务收入主要为康复项目运营服务、康复项目培训服务、维修服务。

公司对于康复项目培训，运营服务收入依据合同约定的服务周期，向客户提供服务明细。公司在取得对方确认的服务明细后确认收入。

公司对于维修服务收入，在维修完成后确认收入。

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“六、报告期内采用的重要会计政策和会计估计”之“（十一）收入”补充披露上述内容。

二、发行人说明

（一）对于客户约定安装调试服务的情形，公司安装调试周期天数，收入确认时点以签收作为判断依据是否合理，是否存在提前确认收入的情形

报告期内，客户约定安装调试服务的销售收入及占比情况如下：

单位：万元

分类	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
合同未约定需要提供安装调试服务的客户	16,603.08	90.11%	38,572.59	91.18%	31,390.99	87.94%	28,103.64	97.49%
合同约定需要提供安装调试服务的客户	1,821.25	9.89%	3,729.84	8.82%	4,304.84	12.06%	723.94	2.51%
合计	18,424.33	100.00%	42,302.44	100.00%	35,695.82	100.00%	28,827.57	100.00%

报告期内，合同约定安装调试服务的客户商品销售收入占各期收入比例为：2.51%、12.06%、8.82%、9.89%。公司对外销售的产品大多以整机的形式送至客户，客户收到产品后按照箱内的产品使用说明指引即可正常操作。

对于合同未约定的安装调试为售后人员上门进行通电测试及产品布局摆放服务，不涉及较为复杂的安装调试。合同约定需要公司提供的安装调试服务，在产品出库前会提前与客户沟通产品送达时间，产品出库后安排业务人员和售后工程师至终端客户提供免费安装服务，安装调试的周期一般在1-3天。

由于包含安装调试条款的合同所确认的收入占比较低，且安装调试服务不单独收费，不构成一项单独的履约义务。同时，发行人安装调试服务周期较短，不影响客户取得商品的控制权。因此，收入确认时点以签收作为判断依据具有合理性，不存在提前确认收入的情形。

（二）物流方式下以物流公司提供的物流签收信息而非客户签收信息作为收入确认时点的合理性，相关风险报酬及控制权是否已转移给购货方，作为收入确认时点是否符合《企业会计准则》

公司通过物流运输产品至客户指定地点具体流程如下：

1、产品移交物流公司并获取物流运单

在选择物流运输方式时，公司在清点产品型号和数量无误后，将产品移交至第三方物流公司并留存物流公司指定的物流运单。

2、业务部门跟踪物流信息

业务部门在产品发出后，依据物流运单及时跟进产品运输进度，在设备即将抵达时通知客户做好接收准备。

3、客户确认签收

物流公司将货物运输至指定地点后，需客户凭身份信息提货。此时客户清点产品数量并检查产品状态，确认无误后在物流运单上确认签收。

4、签收信息传递

第三方物流公司在提货人现场确认签收后，会同步上传签收信息，第三方物流公司官网更新原单签收状态。

公司财务部门通过第三方物流公司查询的签收状态，确认产品签收时点，并确认收入。

综上所述，公司通过物流方式将产品运输至指定地点，客户现场验收确认无误后在物流公司提供的运单上确认签收时，产品风险报酬已转移至购货方。第三方物流签收信息与客户签收信息较为接近，公司以第三方物流信息作为收入确认时点符合《企业会计准则》

(三) 报告期内是否发生调换货行为，如有，说明调换货的金额及种类、在调换期限内的产品的收入确认时点，对于存在调换货的交易收入是否存在提前确认的情形，是否符合《企业会计准则》的规定；发行人所有销售合同是否均包含该条款，实际销售业务中该条款是否得到执行；报告期各期间接客户换货数量、金额及占比情况

报告期内，发行人客户调换货的种类、金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	换货金额	占营业收入比例	换货金额	占营业收入比例	换货金额	占营业收入比例	换货金额	占营业收入比例
康复评定设备	10.34	0.06%	55.81	0.13%	37.88	0.11%	26.28	0.09%
康复训练设备	83.50	0.45%	201.47	0.48%	149.61	0.42%	123.20	0.43%
康复理疗设备	101.77	0.55%	477.29	1.13%	363.10	1.01%	236.47	0.82%
经营及配件产品	43.13	0.23%	135.19	0.32%	39.88	0.11%	38.53	0.13%
合计	238.75	1.29%	869.75	2.06%	590.46	1.65%	424.48	1.47%

发行人实际销售业务中，客户调换货行为主要是对产品功能理解误差所致，调换货具有一定的随机性，公司无法准确预测客户调换货行为的发生。报告期内，公司产品调换货金额占比分别为1.47%、1.65%、2.06%、1.29%，调换货发生频率较低、金额较小、占收入比例较小，对收入确认不构成重大影响。

公司按照收入会计政策在取得客户签收信息或报关单时确认收入。发生调换货情况时，公司收到退回的货物，经检验合格入库后冲销已确认的收入成本，再发货并取得签收信息或报关单时再次确认收入成本。调换货的交易收入不存在提前确认的情形，符合《企业会计准则》的规定。

报告期内，发行人间接客户调换货的数量、金额及占比情况如下：

项目	2020年1-6月			2019年度		
	换货金额 (万元)	换货数量(台/套/个)	占换货总额比例	换货金额 (万元)	换货数量(台/套/个)	占换货总额比例

项目	2020年1-6月			2019年度		
	换货金额 (万元)	换货数量(台 /套/个)	占换货总 额比例	换货金额 (万元)	换货数量 (台/套/个)	占换货总 额比例
合计	207.41	601.00	86.87%	722.03	3,585.00	83.02%
项目	2018年度			2017年度		
	换货金额 (万元)	换货数量 (台/套/个)	占换货总 额比例	换货金额 (万元)	换货数量 (台/套/个)	占换货总 额比例
合计	487.75	996.00	82.61%	376.44	746.00	88.68%

报告期内，公司调换货主要来自间接客户，由于公司产品型号丰富，各产品型号间性能参数和功能存在一定差异，间接客户对产品功能理解偏差导致调换货。

(四) 结合间接销售客户（代理商、一般间接客户）签署的主要合同条款约定，说明间接销售客户（代理商、一般间接客户）是否具有销售定价权、客户选择权等自主性，间接销售模式是为买断式产品销售还是代销及其原因，发行人收入确认是否符合《企业会计准则》相关规定

公司与间接销售客户的合作模式中，间接客户在其下游终端用户需求基本确定后才向公司采购，间接客户对客户选择具有自主性。

公司一般会提供终端市场指导价，间接销售客户在公司指导价格范围内具有销售定价权。

公司与客户主要采用买断式销售模式，一般产品整机保修期为1年。公司与代理商签署的《代理协议》中，附有退换货条款，原则上非质量问题不进行退货，对于如客户选错型号、客户机型变更等情况，可在收到货3个月内调换同等金额的其他部分产品。

合同约定商品到达后客户开箱验收无误后确认签收视为交付成功，商品的相关风险报酬及控制权已转移给客户，收入确认是否符合《企业会计准则》相关规定。

三、核查情况

(一) 核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

1、取得发行人报告期内的销售明细表，分别计算境内境外销售金额及占比、毛利率等数据，并分析境内境外销售结构差异的原因；

2、对发行人营销中心及财务部门负责人进行访谈，了解安装调试条款的执行情况、安装服务周期及间接销售模式的收入确认时点和依据等；

3、抽取技术服务收入的合同及凭证等，核查技术服务收入的具体内容及收入确认时点及依据；

4、对发行人营销中心及财务部门负责人进行访谈，了解物流方式下收入确认的具体时点，并抽取相应物流签收信息进行查验，对照《企业会计准则》对收入确认时点的规定，分析发行人以物流签收信息作为收入确认依据的合规性；

5、审阅合同中关于调换货的条款，抽取调换货凭证核查调换货条款的实际履行情况及相应的会计处理；取得报告期内发行人客户调换货发生的金额及占比等信息，并通过访谈客户核查调换货发生的真实性；

6、取得报告期内发行人主要间接客户的销售合同，并走访主要间接客户，核查发行人与间接客户的合作模式及收入确认的合规性。

(二) 核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人境内外销售结构差异具有合理性；

2、公司大部分直接发货至间接客户的终端用户处，且以终端用户（医疗机构等）或间接客户签收作为收入确认时点；

3、由于包含安装调试条款的合同所确认的收入占比较低，且安装调试服务不单独收费，不构成一项单独的履约义务。同时，发行人安装调试服务周期较短，不影响客户取得商品的控制权。因此，收入确认时点以签收作为判断依据具有合理性，不存在提前确认收入的情形；

4、第三方物流签收信息与客户签收信息较为接近，公司以第三方物流信息作为收入确认时点符合企业会计准则相关规定；

5、发行人报告期内存在调换货的情况，具有商业实质，调换货占比较低，不存在提前确认的情形，符合企业会计准则相关规定；发行人销售合同包含调换货条款，实际销售业务中该条款存在被执行的情况；

6、间接销售客户属于买断式销售、具有商业自主性；报告期内，发行人收

入确认时点和依据符合企业会计准则相关规定。

16.2

报告期各期，公司主营业务收入分别为28,827.57万元、35,695.82万元、42,302.44万元，分别较上年增长23.83%、18.51%，呈持续增长趋势。公司康复评定、康复训练、康复理疗设备销售增长均较为明显，康复理疗中声疗系列产品2018年较2017年销售收入增长81.95%。

报告期内发行人三类产品销售单价不断上升。

请发行人补充披露：（1）报告期内销售收入地域构成及季节分布情况；（2）根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第41号——科创板公司招股说明书》第七十六条的相关要求，补充披露主要产品的销售数量、价格与结构变化对营业收入增减变化的具体影响；（3）新收入准则对于公司收入的影响分析。

请发行人说明：（1）报告期内收入增长是否与同行业可比公司增长幅度保持一致，若无，结合产品特点、下游需求等因素详细分析公司收入较快增长的合理性，说明是否存在客户为发行人实际控制人、控股股东、大股东等关联方的情形；（2）声疗系列产品的的主要销售客户及对应采购金额，注明直接客户与间接客户；（3）主要产品平均单价及其变动趋势与可比公司的对比情况，分析差异的原因、合理性。

回复：

一、发行人披露

（一）报告期内销售收入地域构成及季节分布情况

1、销售收入按地域分布情况

报告期内，公司主营业务收入按地区分类如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
境内	18,264.95	99.13%	41,887.02	99.02%	35,335.98	98.99%	28,521.28	98.94%

其中：华东	4,310.98	23.40%	11,198.87	26.47%	10,193.27	28.56%	6,882.83	23.88%
华北	2,507.79	13.61%	7,847.58	18.55%	6,019.87	16.86%	5,456.24	18.93%
华中	5,104.08	27.70%	7,419.58	17.54%	5,951.06	16.67%	4,761.83	16.52%
西南	1,881.44	10.21%	5,003.47	11.83%	4,249.21	11.90%	4,194.08	14.55%
西北	1,803.37	9.79%	4,797.59	11.34%	2,936.77	8.23%	3,382.51	11.73%
华南	1,968.43	10.68%	3,218.14	7.61%	2,323.49	6.51%	2,122.55	7.36%
东北	688.86	3.17%	2,401.79	5.68%	3,662.31	10.26%	1,721.24	5.97%
境外	159.38	0.87%	415.41	0.98%	359.85	1.01%	306.3	1.06%
合计	18,424.33	100.00%	42,302.44	100.00%	35,695.82	100.00%	28,827.57	100.00%

报告期内，发行人以境内业务为主，销售战略布局覆盖了国内各区域市场，境内主营业务收入分别为28,521.28万元、35,335.98万元、41,887.02万元、18,264.95万元，占当期主营业务收入的比例分别为98.94%、98.99%、99.02%、99.13%。

2、销售收入按季节分布情况

报告期内，公司主营业务收入按季节分析如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度	6,444.04		8,399.79	19.86%	5,527.62	15.49%	4,852.84	16.83%
第二季度	11,980.30		9,717.82	22.97%	7,655.22	21.45%	5,947.88	20.63%
第三季度			10,649.68	25.18%	10,643.07	29.82%	7,474.57	25.93%
第四季度			13,535.14	32.00%	11,869.90	33.25%	10,552.27	36.60%
合计	18,424.33		42,302.44	100.00%	35,695.82	100.00%	28,827.57	100.00%

2017年-2019年，公司下半年收入占比分别为62.53%、63.07%、57.18%，略高于上半年收入占比，主要原因系元旦、春节放假以及假期前后交通快递物流不便的影响，公司第一季度收入占比相对较低。

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“3、主营业务收入按地区构成分析”、“4、主营业务收入按季节分析”补充披露上述内容。

（二）根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第41号——科创板公司招股说明书》第七十六条的相关要求，补充披露主要产品的销售数量、价格与结构变化对营业收入增减变化的具体影响

报告期内，发行人主要产品的销售收入、销售数量、平均单价及收入占比

情况如下：

单位：万元、台/个/套

期间	产品类别	销售收入	销售数量	平均价格	收入占比
2020年1-6月	康复评定设备类	711.98	633	1.12	3.86%
	康复训练设备类	5,072.22	13,118	0.39	27.53%
	康复理疗设备类	10,903.96	17,447	0.62	59.18%
2019年度	康复评定设备类	1,583.36	2,290	0.69	3.74%
	康复训练设备类	13,396.80	44,839	0.30	31.67%
	康复理疗设备类	23,483.26	42,215	0.56	55.51%
2018年度	康复评定设备类	950.00	1,672	0.57	2.66%
	康复训练设备类	10,036.00	38,526	0.26	28.12%
	康复理疗设备类	20,892.98	40,305	0.52	58.53%
2017年度	康复评定设备类	881.06	1,378	0.64	3.06%
	康复训练设备类	8,112.88	34,581	0.23	28.14%
	康复理疗设备类	17,121.56	32,762	0.52	59.39%

报告期内，公司自有产品销售收入的增加主要由于销售数量增加所致。随着国内人口老龄化趋势的加快以及人们生活水平的不断提高对健康意识逐步增强，康复市场需求不断增长；同时，公司康复产品线逐渐丰富，产品质量和公司品牌得到市场普遍认可；因此，公司自有产品销售数量逐年增加。

报告期内，公司销售收入合计排列前十大产品的销售数量及价格变化情况如下：

单位：万元、台/个/套

主要产品	2020年1-6月				2019年				2018年				2017年			
	金额	数量	价格	占比												
体外冲击波治疗仪	1,617.46	222.00	7.29	8.78%	3,173.00	475.00	6.68	7.50%	2,941.07	420.00	7.00	8.24%	1,463.91	186.00	7.87	5.08%
熏蒸治疗机	940.18	853.00	1.10	5.10%	2,593.46	2,424.00	1.07	6.13%	2,517.09	2,361.00	1.07	7.05%	2,846.27	2,841.00	1.00	9.87%
多功能牵引床	786.27	950.00	0.83	4.27%	1,944.29	2,456.00	0.79	4.60%	2,131.16	2,732.00	0.78	5.97%	2,586.67	3,606.00	0.72	8.97%
电脑中频治疗仪	713.52	5,255.00	0.14	3.87%	1,643.26	12,029.00	0.14	3.88%	1,436.77	7,969.00	0.18	4.03%	1,511.13	9,633.00	0.16	5.24%
多关节主被动训练仪	862.29	291.00	2.96	4.68%	1,880.20	699.00	2.69	4.44%	1,383.15	507.00	2.73	3.87%	940.32	296.00	3.18	3.26%
激光磁场理疗仪	860.77	61.00	14.11	4.67%	1,000.15	87.00	11.50	2.36%	1,069.36	80.00	13.37	3.00%	617.06	47.00	13.13	2.14%
极超短波治疗机	463.57	210.00	2.21	2.52%	1,082.66	571.00	1.90	2.56%	873.64	521.00	1.68	2.45%	714.59	476.00	1.50	2.48%
多体位医用诊疗床	331.47	2,002.00	0.17	1.80%	993.46	6,112.00	0.16	2.35%	907.56	5,900.00	0.15	2.54%	801.12	5,448.00	0.15	2.78%
电脑恒温电蜡治疗仪	445.52	244.00	1.83	2.42%	1,019.93	639.00	1.60	2.41%	793.46	596.00	1.33	2.22%	698.40	592.00	1.18	2.42%
四肢联动康复训练仪	380.41	116.00	3.28	2.06%	870.07	316.00	2.75	2.06%	669.58	246.00	2.72	1.88%	520.28	205.00	2.54	1.80%
合计	7,401.46	10,204.00		40.17%	16,200.48	25,808.00		38.30%	14,722.83	21,332.00		41.25%	12,699.76	23,330.00		44.05%

报告期内，公司主要产品中，体外冲击波治疗仪、多关节主被动训练仪、激光磁场理疗仪、四肢联动康复训练仪等产品销量逐年增加，同时单位售价相对较高，导致公司营业收入增加。

公司同种产品型号较多、价格不一，受产品型号销售结构的影响，报告期内同种产品平均单价略有波动。

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“5、主要产品的销售数量及价格变化”补充披露上述内容。

（三）新收入准则对于公司收入的影响分析

新收入准则要求企业应当在识别合同中的履约义务，发行人与客户合同中的履约义务识别情况如下：

公司在与客户的合同中约定的承诺包括产品交付、安装服务和质保服务。

1、产品交付

公司产品涵盖经营的所有产品，合同约定了货物名称、规格型号、数量、金额及具体交货地点。

2、安装服务

公司对于带有安装服务约定的合同，安装服务为公司向客户提供的免费服务，且安装服务系以产品交付为前提，安装服务周期通常为交付后1-3天完成。因此，对合同约定安装服务不构成一项单独的履约义务。

3、质保服务

新收入准则第三十三条规定“对于附有质量保证条款的销售，企业应当评估该质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。企业提供额外服务的，应当作为单项履约义务，按照本准则规定进行会计处理；否则，质量保证责任应当按照《企业会计准则第13号——或有事项》规定进行会计处理。”

公司提供的质保服务附属于对客户产品的销售，属于销售商品相关既定标

准的服务，公司不收取合同约定以外的其他费用，未单独定价。此外，公司提供的质保服务具有偶发性、无规律性的特点且质保成本较低，不属于在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供的一项单独的服务，因此，公司提供的质保服务不构成一项单独的履约义务。

公司存在以上3项合同约定承诺，公司将产品交付、质保服务识别为整体履约义务；对于单独约定安装服务的合同，公司对产品安装服务未收取额外费用，安装服务发生频率较低，安装周期短，不单独将安装服务作为一项单独的履约义务。因此，公司将产品交付、安装服务和质保服务识别为整体履约义务。

报告期内，公司按上述标准识别履约义务，实施新收入准则后，公司对于履约义务的识别未发生变化，因此，新收入准则对公司收入无影响。

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“6、新收入准则对于公司收入的影响分析”补充披露上述内容。

二、发行人说明

（一）报告期内收入增长是否与同行业可比公司增长幅度保持一致，若无，结合产品特点、下游需求等因素详细分析公司收入较快增长的合理性，说明是否存在客户为发行人实际控制人、控股股东、大股东等关联方的情形

报告期内，发行人与同行业可比公司收入增长情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度			2018 年度			2017 年度
	金额	增加额	增幅	金额	增加额	增幅	金额
普门科技（治疗与康复类版块）	13,301.72	180.00	1.37%	13,121.72	2,827.87	27.47%	10,293.85
伟思医疗	31,887.32	11,109.17	53.47%	20,778.15	6,328.64	43.80%	14,449.51
诚益通（康复医疗板块）	16,785.58	290.79	1.76%	16,494.79	5,457.37	49.44%	11,037.42
翔宇医疗	42,302.44	6,606.62	18.51%	35,695.82	6,868.25	23.83%	28,827.57

报告期内，公司与同行业公司可比公司的收入均逐年增加，主要由于国内康复市场需求不断增长所致。

报告期内，公司收入增长幅度高于同行业可比公司普门科技、低于伟思医疗，主要原因为公司康复产品种类较多，与可比公司的康复医疗器械细分主营产品有

所不同所致。公司收入增长比例稳定，未出现大幅的波动。

报告期内，公司的关联方以及向关联方销售商品、提供劳务等关联方交易内容已在招股说明书中披露，不存在客户为发行人实际控制人、控股股东、大股东等关联方的情形。

（二）声疗系列产品的主要销售客户及对应采购金额，注明直接客户与间接客户

报告期各期，声疗系列产品的主要销售客户及对应采购金额情况如下：

单位：万元

报告期	序号	客户名称	销售金额 (万元)	客户类别
2020年 1-6月	1	甘肃鑫康贤医疗器械有限公司	60.95	间接客户
	2	高平复明眼科医院	53.63	直接客户
	3	新疆亿达永成医疗设备有限公司	52.29	间接客户
	4	新里程安钢总医院	42.25	直接客户
	5	江西松诺德医疗科技有限公司	41.77	间接客户
			合计	250.89
2019年度	1	铜川市中医医院	136.16	直接客户
	2	广东康护医疗科技有限公司	104.61	间接客户
	3	甘肃鑫康贤医疗器械有限公司	56.93	间接客户
	4	河北客比拉德医疗器械销售有限公司	52.19	间接客户
	5	吉林省九骏医疗器械有限公司	50.35	间接客户
			合计	400.24
2018年度	1	北京新华卓越康复医院有限公司	73.50	直接客户
	2	上海隼澜科贸有限公司	64.48	间接客户
	3	河北邦润医疗器械科技有限公司	48.79	间接客户
	4	广东康护医疗科技有限公司	46.84	间接客户
	5	北京丰恒投资有限公司	43.53	间接客户
			合计	277.14
2017年度	1	甘肃鑫康贤医疗器械有限公司	59.90	间接客户
	2	武汉益源康医疗科技有限公司	44.77	间接客户
	3	鹤山市雄健医疗器械有限公司	37.61	间接客户
	4	贵州康达中西药业有限公司	35.47	间接客户
	5	北京中科天立科技有限公司	32.26	间接客户
			合计	210.01

（三）主要产品平均单价及其变动趋势与可比公司的对比情况，分析差异的原因、合理性

根据同行业上市公司披露的产品平均单价信息，发行人将自产的类似产品的平均单价与其进行对比分析，情况如下：

1、与普门科技对比分析

单位：万元/台

项目		2019 年度	2018 年度	2017 年度
普门科技	空气压力波治疗仪	0.83	0.76	0.86
翔宇医疗	空气波压力治疗仪	1.82	1.78	1.78

注：普门科技空气压力波治疗仪2019年度产品单价未公开披露，以上所用数据为2019年1-6月数据。

发行人空气波压力治疗仪的平均单价高于普门科技的空起压力波治疗仪，主要为参数和规格差异所致，发行人空气波压力治疗仪的产品型号较多，不同型号产品价格区间为0.3万元-6万元。

2、与伟思医疗对比分析

单位：万元/台

项目		2019 年度	2018 年度	2017 年度
伟思医疗	盆底功能磁刺激仪	18.63	17.80	16.61
翔宇医疗	激光磁场理疗仪	11.50		

发行人自产激光磁场理疗仪平均单价略低于伟思医疗的盆底功能磁刺激仪，主要由于发行人的激光磁场理疗仪主要用于康复科、疼痛科；伟思医疗的盆底功能磁刺激仪主要用于妇产科、泌尿科。两种产品存在一定的用途差异及参数差异导致单价差异。

三、核查情况

（一）核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

- 1、取得发行人销售明细表，分析销售收入地域构成及季节分布情况；
- 2、分析报告期内主要产品的销售数量、价格与结构变化对营业收入增减变化的影响；
- 3、结合企业销售模式，分析新收入准则对公司收入的影响；
- 4、与同行业可比上市公司对比，分析报告期内发行人收入增长幅度的合理性；

5、将发行人主要产品与同行业可比上市公司产品机型进行对比，分析价格差异原因及合理性。

(二) 核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人销售收入地域构成及季节分布与业务实质相符，营业收入持续增长主要由于销量增加所致；

2、新收入准则下，发行人履约义务未发生变化，新收入准则对公司收入无重大影响；

3、报告期内，发行人收入增长趋势与同行业可比上市公司一致，增幅差异主要为产品细分差异所致；

4、发行人主要产品单价与同行业可比上市公司的差异具有合理性。

16.3

招股说明书披露，发行人终端客户一般指全国各级医疗机构、残联系统、民政系统或家庭消费者等直接购买并使用公司产品的客户。

请发行人说明：（1）报告期内前十大间接销售客户的终端销售情况，包括各报告期向公司采购金额、已销售金额、各报告期末存货情况，进一步说明间接销售客户采购的商品库龄情况，是否存在长久积压的情形；（2）报告期各期间间接销售模式及直销模式下销往各类终端客户（其中医疗机构区分各等级）的产品数量及占比情况。

回复：

一、发行人说明

（一）报告期内前十大间接销售客户的终端销售情况，包括各报告期向公司采购金额、已销售金额、各报告期末存货情况，进一步说明间接销售客户采购的商品库龄情况，是否存在长久积压的情形

间接客户一般为提高资金回转率，会在其下游终端用户需求基本确定后才向

发行人采购，报告期各期末间接客户基本无库存。实际经营过程中，发行人至少95%货物通过物流或自送的形式直接发货至间接客户的终端用户（医疗机构等处）。

(1) 2020年1-6月前十大间接销售客户的主要终端销售情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2020年1-6月 采购金额	主要终端客户	已实现销售
1	新疆亿达永成医疗设备有限公司	496.95	木垒哈萨克自治县人民医院、新疆亿达永成医疗设备有限公司、阿勒泰地区养老院、伽师县人民医院、阿勒泰地区儿童福利院	496.95
2	贵州盛亿医疗器械有限公司	446.48	水富市人民医院、贵州省工伤职业康复医院、泸州市江阳区黄舣镇卫生院、桐梓县中医院、永善县中医医院	446.48
3	甘肃鑫康贤医疗器械有限公司	381.07	渭源县人民医院、卓尼县卫生健康局、康乐县人民医院、泾川县卫生局、甘肃省第三人民医院	381.07
4	广州市致能仪器有限公司	260.29	***部队	260.29
5	上海沐橙医疗科技有限公司	252.56	泗水县康复医院	252.56
6	江西松诺德医疗科技有限公司	145.50	***部队	145.50
7	湖北正鑫医疗器械有限公司	138.12	襄阳襄州区人民医院、襄阳市第一人民医院、襄州区人民医院新院区、襄州区朱集镇卫生院、南漳县肖堰镇中心卫生院	138.12
8	河南金祥医疗器械有限公司	133.27	西峡县人民医院、唐河县社会福利院、南阳市桐柏县中医院、南召县第二人民医院、南阳市中医院	133.27
9	河南瑞宝来医疗器械商贸有限公司	112.73	青岛市海慈医院黄海分院、山东省青岛市海慈医疗集团	112.73
10	武汉益源康医疗科技有限公司	108.28	崇阳颐和医院、荆州市第二人民医院江津路院区、荆州市第二人民医院沿江路院区、十堰市太和医院、湖北省天门市汪场卫生院	108.28

注：新疆亿达永成医疗设备有限公司2020年采购496.95中包括52.91万设备用作样机展示。

(2) 2019年度前十大间接销售客户的主要终端销售情况如下：

单位：万元

序	客户名称	2019年采购	主要销售终端客户	已销售金额
---	------	---------	----------	-------

号		金额		
1	甘肃鑫康贤医疗器械有限公司	847.83	兰州市西固区中医院、通渭县民政局社会福利服务中心、河西学院、陇西县中医医院、渭源县中医医院	847.83
2	贵州盛亿医疗器械有限公司	548.88	贵州省工伤职业康复医院、贵州医科大学大学城医院、六盘水市残疾人康复中心、贵航贵阳医院、贵阳市南明区兴关社区卫生服务中心	548.88
3	贵州康达中西药业有限公司	475.29	思南县人民医院、贵州省福泉市第一人民医院、福泉市牛场中心卫生院、贵州省福泉市妇幼保健院	475.29
4	中民卫康（北京）医疗科技有限公司	379.46	赣州市南康区第一人民医院、喀什地区维吾尔医医院、驻马店市三里河街道卫生院、驻马店市李新店镇卫生院	379.46
5	国药系	348.15	\	348.15
5.1	国药集团河南省医疗器械有限公司	266.82	内黄县中医院	266.82
5.2	国药系统其他公司	81.33	聊城市人民医院香江分院、乌鲁木齐国际医院、兴化市中医院、***部队、吉木萨尔县中医医院	81.33
6	河北邦润医疗器械科技有限公司、石家庄东达医疗器械贸易有限公司	282.85	霸州市第二医院、石家庄晋州市人民医院、丰宁满族自治县中医院、石家庄晋州市中医院、唐山乐亭县中医院	282.85
7	新乡市众信医疗器械有限公司	276.62	阳城县人民医院、安阳市滑县中心医院、荆州市颐正医院有限公司	276.62
8	江苏洲陆医用科技有限公司	243.51	南京医科大学附属逸夫医院、江南茅山医院、南京鼓楼医院、常州福星康复医院有限公司、栖霞区龙潭社区卫生服务中心	243.51
9	安徽淮矿医药销售有限责任公司	224.45	淮南矿业集团职业病防治院	224.45
10	河南金祥医疗器械有限公司	211.40	西峡县人民医院、南阳市南石医院、浙川人民医院、南阳市桐柏县中医院、南阳市第二人民医院	211.40

注：河北邦润医疗器械科技有限公司与石家庄东达医疗器械贸易有限公司为受同一实际控制人控制的公司，故在此处合并披露，下同。

(3) 2018年度前十大间接销售客户的主要终端销售情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2018年采购金额	销售终端客户	已销售金额
----	------	-----------	--------	-------

1	国药系	1,753.36	\	1,753.36
1.1	国药集团山东鲁西南医疗器械有限公司	699.74	菏泽市中医医院、莘县中医医院	699.74
1.2	国药集团河南省医疗器械有限公司	329.18	内黄县人民医院、郑州颐和医院	329.18
1.3	国药集团吉林省医疗器械有限公司	189.74	北京石景山同心医院、锡林郭勒盟乌拉盖管理区人民医院	189.74
1.4	国药系统其他公司	534.70	界首市中医院、宜兴市第二人民医院、安达市中医医院、重庆市璧山区中医院、红花岗区虾子镇宝合村卫生室、新蒲新区人民医院	534.70
2	贵州省中康乐医疗器械有限公司	479.60	施秉县人民医院、贵州省卫生计生委、都匀市人民医院、凯里市开怀街道社区卫生服务中心、福泉市康复医院	479.60
3	山东聊城百进医药有限公司	354.26	五莲县康复医院	354.26
4	新乡市众信医疗器械有限公司	250.20	叶县人民医院、安阳县总医院、长葛市南席镇卫生院、灵宝市第二人民医院、河北省承德市隆化县医院	250.20
5	广东康护医疗科技有限公司	249.73	揭阳市揭西县人民医院、湛江市第二人民医院、新兴县中医院、中国人民解放军***门诊部、广州市中西医结合医院	249.72
6	甘肃鑫康贤医疗器械有限公司	238.16	永昌县中医院、兰州市西固区中医院、西固区中医院、天祝县康德康复医院、甘肃省中医学院附属医院	238.16
7	河北邦润医疗器械科技有限公司、石家庄东达医疗器械贸易有限公司	223.56	魏县第二人民医院、河北省邢台市柏乡县人民医院、张家口市宣化区医院（宣化区中医）、河北省邯郸市大名县中医院、河北省胸科医院	223.56
8	上海隼澜科贸有限公司	216.93	新郑市和庄镇示范卫生院、新郑市新村镇卫生院、新郑市新区社区卫生服务中心、新郑市新烟街社区卫生服务中心、新郑市卫计委	216.93
9	河南新茂医疗器械有限公司	207.35	南阳市桐柏县中心医院、邓州市人民医院、南阳市医学高等专科学校、桐柏县卫计委、南阳市第二人民医院	207.35
10	芜湖东旭威宇医疗器械科技有限公司	194.03	万荣县中医院	194.03

注：河北邦润医疗器械科技有限公司与石家庄东达医疗器械贸易有限公司为受同一实际控制人控制的公司，故在此处合并披露。

(4) 2017年度前十大间接销售客户的主要终端销售情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2017年采购金额	主要销售终端客户	已销售金额
1	贵州康达中西药业有限公司	927.67	黔东南州凯里市中医院	927.67

2	贵州省中康乐医疗器械有限公司	342.99	罗甸县人民医院、贵定县中医院、思南县塘头镇卫生院、锦屏县中医院、贵州省安顺市中国航天 302 医院	342.99
3	甘肃鑫康贤医疗器械有限公司	335.95	临夏州广河县人民医院、甘肃省康复中心、西固区中医院、民乐县人民医院、定西市第二人民医院	335.95
4	北京中科天立科技有限公司	263.06	菏泽市牡丹区北城办事处社区卫生服务中心、濮阳市中医医院、梧州市中医医院、肇庆市端州区华佗医院、长沙融城医院	263.06
5	南昌源其贸易有限公司	257.34	江西上饶广丰区骨伤科医院、乌苏市中医院、余干县中医院、上饶市市立医院、福鼎市华山医院	257.34
6	河南新茂医疗器械有限公司	245.00	方城县人民医院、南阳市内乡县人民医院、南阳市唐河县中医院、南阳市高新区医院、南阳市脑病医院	245.00
7	河北邦润医疗器械科技有限公司、石家庄东达医疗器械贸易有限公司	242.55	望都县中医医院、河北省廊坊市文安县医院、河北省滦平县中医院、邯郸市临漳县医院、保定市清苑区裕东医院	242.55
8	贵州鸿伟医疗器械有限公司	205.53	贞丰县连环乡卫生院、赫章县卫生和计划生育局、松桃苗族自治县卫生和计划生育局、毕节市金沙县中医院、毕节市纳雍县新立社区医院	205.53
9	四川盛佳美医疗器械有限公司	203.22	甘孜藏族自治州人民医院第二医疗区、射洪县人民医院、甘孜州九龙县中藏医院、营山县人民医院、安居区中医院	203.22
10	武汉益源康医疗科技有限公司、武汉亿思医疗科技有限公司	180.18	天门康复医院、广水市第一人民医院、十堰市太和医院、随州市中心医院、湖北医药学院	180.18

注：武汉益源康医疗科技有限公司与武汉亿思医疗科技有限公司为受同一实际控制人控制的公司，故在此处合并披露。

报告期内，公司对前十大间接客户销售的产品，除2020年新疆亿达永成医疗设备有限公司为进行样品展示而向发行人采购52.91万元设备留作自用外，其他产品基本均由发行人直接发货至其终端客户处。报告期各期末，间接客户基本无库存，不存在长久积压的情形。

（二）报告期各期间接销售模式及直销模式下销往各类终端客户（其中医疗机构区分各等级）的产品数量及占比情况

报告期各期，发行人最终客户主要可分为四大类，分别为：医院、基层医疗卫生机构、公立机构以及其他。

医院包括三级医院、二级医院、一级医院、部队医院及民营医院；

基层医疗卫生机构包括门诊部、社区服务中心、卫生院、诊所、卫生室等；

公立机构包括民政系统、福利院、残联系统、计划生育服务中心、卫生局、戒毒所、学校等；

其他包括国内家庭消费者、国外客户、以及无法确认终端等。

报告期内，间接销售模式及直销模式下销往各类终端客户的家数具体情况如下：

单位：家

销售模式	终端分类	终端二级分类	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
直接销售	医院	公立三级医院	26	59	56	81
		公立二级医院	72	230	170	192
		公立一级医院	4	12	9	5
		部队医院	4	6	12	11
		民营医院	176	368	281	165
		小计	282	675	528	454
	基层医疗卫生机构	76	177	123	224	
	公立机构	24	104	766	373	
	其他	506	837	359	233	
直接模式合计			888	1,793	1,776	1,284
间接销售	医院	公立三级医院	431	912	928	745
		公立二级医院	1,045	2,373	2,128	1,940
		公立一级医院	26	65	112	63
		部队医院	31	43	30	10
		民营医院	360	814	849	659
		小计	1,893	4,207	4,047	3,417
	基层医疗卫生机构	1,198	3,085	3,198	3,004	
	公立机构	280	840	1,211	611	
其他	578	885	824	846		
间接模式合计			3,949	9,017	9,280	7,878

报告期内，间接销售模式及直销模式下销往各类终端客户的产品数量及占比具体情况如下：

销售模式	终端分类	终端二级分类	2020年1-6月			2019年			2018年			2017年		
			销售数量(台/套)	销售金额(万元)	销售占比	销售数量(台/套)	销售金额(万元)	销售占比	销售数量(台/套)	销售金额(万元)	销售占比	销售数量(台/套)	销售金额(万元)	销售占比
直接销售	医院	公立三级医院	262	990.71	5.38%	773	478.51	1.13%	475	616.27	1.73%	486	240.69	0.83%
		公立二级医院	512	274.03	1.49%	6,878	2,304.09	5.45%	1,506	1,363.83	3.82%	1,420	785.28	2.72%
		公立一级医院	15	9.94	0.05%	66	50.66	0.12%	47	15.09	0.04%	50	13.16	0.05%
		部队医院	30	46.58	0.25%	110	26.06	0.06%	30	14.36	0.04%	26	12.72	0.04%
		民营医院	1,341	696.81	3.78%	4,589	2,310.72	5.46%	3,210	1,646.80	4.61%	1,530	755.75	2.62%
		小计	2,160	2,018.07	10.95%	12,416	5,170.03	12.22%	5,268	3,656.34	10.24%	3,512	1,807.61	6.27%
	基层医疗卫生机构	432	1,098.79	5.96%	939	521.58	1.23%	764	605.80	1.70%	782	363.68	1.26%	
	公立机构	827	496.02	2.69%	3,286	1,274.02	3.01%	2,502	1,210.86	3.39%	1,494	405.58	1.41%	
	其他	1,696	244.87	1.33%	1,785	278.50	0.66%	1,049	345.20	0.97%	631	144.29	0.50%	
直接模式合计			5,115	3,857.75	20.94%	18,426	7,244.14	17.12%	9,583	5,818.20	16.30%	6,419	2,721.17	9.44%
间接销售	医院	公立三级医院	2,389	1,809.88	9.82%	7,439	4,905.37	11.60%	7,549	4,094.29	11.47%	7,051	4,111.25	14.26%
		公立二级医院	7,978	5,569.28	30.23%	20,369	12,589.67	29.76%	19,028	11,311.15	31.69%	17,573	8,708.29	30.21%
		公立一级医院	111	69.70	0.38%	912	511.44	1.21%	800	411.24	1.15%	280	128.40	0.45%
		部队医院	408	211.96	1.15%	223	163.20	0.39%	90	40.24	0.11%	46	20.92	0.07%
		民营医院	2,292	1,376.49	7.47%	10,221	3,959.40	9.36%	5,808	2,815.78	7.89%	5,204	2,477.59	8.59%
	小计	13,178	9,037.31	49.05%	39,164	22,129.09	52.31%	33,275	18,672.70	52.31%	30,154	15,446.45	53.58%	
	基层医疗卫生机构	5,633	2,598.14	14.10%	17,313	6,922.39	16.36%	16,940	6,249.01	17.51%	14,835	5,727.68	19.87%	
	公立机构	5,088	1,946.17	10.56%	16,777	4,156.51	9.83%	12,636	3,106.33	8.70%	12,667	3,371.53	11.70%	
其他	3,984	694.11	3.77%	7,340	1,024.35	2.42%	4,947	1,200.71	3.36%	6,137	1,251.66	4.34%		
间接模式合计			27,883	14,275.72	77.48%	80,594	34,232.33	80.92%	67,798	29,228.75	81.88%	63,793	25,797.32	89.49%

为体现发行人产品终端实现销售情况，上述表格中统计的产品包含发行人自产的康复评定设备、康复理疗设备、康复训练设备，以及经营产品的销售数量及金额，未包括配件类产品，因配件类产品涉及的数量较多，涉及金额占比较小。

综上，报告期内，发行人产品约 50%最终销往公立及部队医院，约 20%最终销往基层医疗卫生机构，约 10%最终销往公立机构，合计最终销往公立单位的占比在 80%以上。公立单位一定金额以上的采购均会履行招投标程序。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

- 1、获取销售明细表，了解报告期各期前十大间接销售客户的销售明细情况；
- 2、检查前十大间接销售客户订货合同、发货单、出库单、物流单、发票以及银行回款单等相关凭证；
- 3、对报告期各期前十大间接销售客户实施函证程序；
- 4、对发行人报告期各期前十大间接销售客户进行访谈，了解终端销售情况、采购金额、已销售金额、各报告期末存货情况等；
- 5、通过发货信息了解发行人报告期内终端客户的类型、数量、金额、销售占比等并对其终端情况分析。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

报告期各期，发行人前十大间接销售客户基本实现终端销售，不存在商品长久积压的情形；发行人产品主要通过间接销售模式销往终端用户。

16.4

招股说明书披露，发行人为满足部分终端医院的需求，对部分信用良好、

采购金额较大、合作意愿强烈的终端医院，适当开展了分期收款的销售模式。直接销售模式下，分期回款模式毛利率高于一次性回款模式。分期回款模式回款周期相对较长，产品售价相对较高。

请发行人说明：（1）对终端医院的筛选标准，是否对间接客户采取分期模式；（2）分期销售的通常时限，是否具有融资性质，报告期内是否确认融资收益，如有，补充说明报告期各期确认的融资收益金额；（3）折现率的确定方法，销售收入的计算过程，对分期销售的会计处理；（4）分期回款模式毛利率高于一次性回款模式的原因。

回复：

一、发行人说明

（一）对终端医院的筛选标准，是否对间接客户采取分期模式

2018年，发行人为满足部分终端医院的需求，对部分信用良好、采购金额较大、合作意愿强烈的客户，适当开展了分期收款的销售模式。

报告期内，公司分期收款客户信息情况如下：

期间	长期应收款客户	客户类型	客户资质
2018年	山阴县中医医院	终端客户	二级医院
	阳信县中医医院	终端客户	二级医院
	五莲县卫生和计划生育局	终端客户	公立机构
	武川县蒙医中医医院	终端客户	二级医院
	德江县民族中医院	终端客户	二级医院
	鞍山市第二医院	终端客户	三级医院
2019年度	汉中市第二人民医院	终端客户	二级医院
	清水河县中蒙医院	终端客户	三级医院
	铜川市中医医院	终端客户	三级医院
	克什克腾旗经棚镇三义卫生院	终端客户	基层医疗卫生机构
	黑龙江省林业第二医院	终端客户	三级医院
	辽宁腾盛医疗科技有限公司	经销商	经销商
2020年1-6月	新里程安钢总医院	终端客户	三级医院
	五莲县卫生健康局	终端客户	公立机构
	内黄县六家卫生院	终端客户	基层医疗卫生机构

上述分期付款客户中，除辽宁腾盛医疗科技有限公司为发行人间接客户外，

其他均为医院、卫生院等政府公立单位。辽宁腾盛医疗科技有限公司自身开发的终端客户为东港市中医院。

(二) 分期销售的通常时限，是否具有融资性质，报告期内是否确认融资收益，如有，补充说明报告期各期确认的融资收益金额

报告期内，发行人分期销售时限为 2-6 年，分期销售具有融资性质，报告期内已确认融资收益。

报告期内公司融资收益如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
融资收益金额	42.96	31.59	3.05	-

(三) 折现率的确定方法，销售收入的计算过程，对分期销售的会计处理

1、折现率的确定方法

本次折现率采用风险累加法确定折现率。具体公式为：

$$(1) \text{折现率} = \text{无风险报酬率} + \text{风险报酬率}$$

(2) 风险报酬率 = 行业风险报酬率 + 经营风险报酬率 + 财务风险报酬率 + 其他风险报酬率。

无风险报酬率取证券交易所上市交易的 10 年以上（截止估值基准日剩余期限）到期无风险收益率平均值确定；

行业风险从经营转化风险、经营替代风险、经营权利风险、经营整合风险等考虑，确定行业风险评测表及风险系数；经营风险从项目人员的管理、组织及质量把控三个方面，运用与上述确定风险系数相同的评测方法得到经营风险评测表及经营风险系数；财务风险从融资风险和流动性风险等角度考虑确定财务风险报酬率；其他风险为无形资产可能存在的风险。通过综合评测分析，报告期各期折现率如下：

报告期间	折现率
2018 年度	12.84%
2019 年度	13.51%
2020 年 1-6 月	12.42%

2、分期销售收入的计算过程

分期收款项目确认收入=分期收款合同总额*(年金现值系数,折现率,年金期限)-销项税

3、分期销售的会计处理

公司根据分期收款销售的会计政策确认收入,同时确认未确认融资损益摊销。

其中,收入确认时会计分录为:

借:长期应收款

 贷:主营业务收入

 长期应收款-未确认融资损益

 应交税费-销项税

未确认融资损益摊销的会计处理:

借:长期应收款-未确认融资损益

 贷:财务费用-未确认融资损益摊销

(四) 分期回款模式毛利率高于一次性回款模式的原因

分期回款模式毛利率高于一次性回款模式,主要原因系发行人分期回款模式的客户基本为终端公立医院,且客户在分期回款模式下每期付款的资金压力较小,可以接受产品销售价格略高于一次性回款模式。

二、核查情况

(一) 核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于:

1、对发行人营销中心及财务部门负责人进行访谈,了解分期回款业务模式的业务实质、客户筛选标准、业务流程、会计处理等;

2、审查分期回款客户的合同及相关凭证,了解分期回款期限及分期回款融

资性质；

3、对分期回款业务的客户进行访谈，核查业务的真实性；

4、复核折现率确定依据，根据折现率复核销售收入及融资收益的准确性；

5、获取分期回款客户的销售明细表，对比发行人同类产品分期回款客户和一次性回款客户的平均单价，分析分期回款销售毛利率高于一次性回款客户的原因。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人为满足部分终端医院的需求，对部分信用良好、采购金额较大、合作意愿强烈的客户，适当开展了分期收款的销售模式；

2、发行人分期销售时限为2-6年，分期销售具有融资性质，报告期内已确认融资收益；

3、分期回款模式毛利率高于一次性回款模式，主要原因系发行人分期回款模式的客户基本为终端公立医院，且客户在分期回款模式下每期付款的资金压力较小，可以接受产品销售价格略高于一次性回款模式。

16.5

招股说明书披露，发行人已形成三个方面的业务能力：第一，为客户提供全领域的康复医疗器械产品的能力；第二，为客户提供各类康复解决方案的能力，包括医疗机构康复解决方案和疾病康复解决方案；第三，为客户提供综合服务的能力。

请发行人：具体说明为客户提供各类康复解决方案的能力是否为向客户整体销售一系列康复医疗设备的能力，分别具体说明报告期内为客户提供各类康复解决方案、提供各类综合服务的客户名称、具体内容及收入金额，以上两类

业务是否产生规模化收入，如不是，请修改、删减招股说明书中对各类康复解决方案、各类综合服务的相关表述。请保荐机构、申报会计师核查上述16.1-16.5事项，并进一步说明：（1）针对报告期内最终销售实现情况是否进行核查以及核查方式、核查标准、核查比例、核查证据并发表明确意见，详细说明对间接销售客户（代理商、一般间接客户）库存核查的具体情况及其最终销售情况；（2）核查并详细说明对间接销售客户的销售收入、应收账款、预收账款的函证的具体情况，包括各期函证选取的标准、发函率、回函率、回函金额及占总额比例、各期末回函的金额及占比，对未回函间接销售客户列表汇总分析，说明相关替代性测试是否有效，并对上述16.1-16.5事项及销售收入的真实性、准确性发表核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）具体说明为客户提供各类康复解决方案的能力是否为向客户整体销售一系列康复医疗设备的能力，分别具体说明报告期内为客户提供各类康复解决方案、提供各类综合服务的客户名称、具体内容及收入金额，以上两类业务是否产生规模化收入，如不是，请修改、删减招股说明书中对各类康复解决方案、各类综合服务的相关表述

发行人向客户提供各类康复解决方案即为向客户整体销售一系列康复医疗设备的能力。医疗机构康复解决方案包括（市县乡）区域康养一体化整体解决方案、综合医院全院临床康复一体化整体解决方案、康复医院解决方案、医疗机构科室专项解决方案（专科专病建设解决方案）、单个设备和设备组合的规划设计方案的能力。上述解决方案的涉及的客户举例如下：

项目	客户名称	收入金额
（市县乡）区域康养一体化整体解决方案	五莲县康复医院及县内各乡镇卫生院、社区卫生服务中心；内黄县人民医院及县内各乡镇卫生院；济宁市泗水县康复医院等	发行人向客户提供各类康复解决方案并未单独形成收入
综合医院全院临床康复一体化整体解决方案	菏泽市中医医院、铜川市中医医院、德江县民族中医院等	
康复医院解决方案	贵州省工伤职业康复医院、广东省工伤康复中心等。	
医疗机构科室专项解决方案	阜南县第三医院、辽阳县中医医院、山西	

（专科专病建设解决方案）	省荣军医院等	
单个设备和设备组合的规划设计方案	寿光市中医医院、三河市卫生健康局12家卫生院等	

公司康复解决方案是公司销售系列产品而提供给医疗机构的全方位的方案设计及服务，是销售产品的附带增值服务，并未单独形成收入。

发行人已在招股说明书中适当修改及删减对各类康复解决方案、各类综合服务的相关表述。

二、核查情况（包括对以上 16.5 事项核查情况）

（一）针对报告期内最终销售实现情况是否进行核查以及核查方式、核查标准、核查比例、核查证据并发表明确意见，详细说明对间接销售客户（代理商、一般间接客户）库存核查的具体情况及其最终销售情况

1、针对报告期内最终销售实现情况的核查：

（1）访谈公司管理层，了解和评价管理层与销售流程相关的关键内部控制的设计和运行的有效性，包括直接客户与间接客户的管理、销售模式的选择、销售合同的审批，提供各类康复解决方案的实际含义等；

（2）访谈公司营销中心及财务部门负责人，了解公司与主要客户的合作情况，包括合作年限、定价方式、销售内容、结算方式、送货方式、与客户的关联关系等；

（3）对主要客户的销售流程进行穿行测试，抽查了主要客户的订货合同、发货单、出库单、物流单、发票以及银行回款单等相关凭证，验证销售的真实性；

（4）对主要客户进行截止性测试，抽查出库单、物流单、收入确认时间是否匹配；

（5）通过外部权威网站（如国家企业信用信息公示系统、企查查等）查询发行人主要客户的基本工商信息，包括营业范围、成立时间、主要股东、董监高信息，核查与发行人是否存在关联关系；

（6）访谈发行人主要客户

对发行人主要客户进行了实地及线上访谈，了解主要客户的基本情况、经营状况、与公司之间的交易情况、合作模式、发行人发货及送货模式、退换货情况、实现销售情况及期末库存情况等，取得了主要客户与发行人不存在关联关系、不存在为发行人突击虚增收入的说明。

对发行人主要客户的部分终端医院用户进行了实地及线上访谈，实地走访过程中考察了医院实际使用发行人产品的情况，以及康复科室的运营情况整体情况良好。

对主要客户走访金额及比例具体如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
走访销售金额	5,777.77	14,000.76	12,158.29	9,391.55
主营业务收入	18,424.33	42,302.44	35,695.82	28,827.57
占主营业务收入比例	31.36%	33.10%	34.06%	32.58%

2、对间接销售客户（代理商、一般间接客户）库存的具体情况及其最终销售情况的核查

依据康复医疗器械行业的销售特性，间接客户一般为提高资金回转率，会在其下游终端用户需求基本确定后才向发行人采购，报告期各期末间接客户基本无库存。

并且，发行人与间接客户主要采取“先款后货”的订单付款模式，通过“公对公”账户进行银行转账与结算，款到后发货，发行人发货情况分为以下两种：

（1）实际经营过程中，发行人至少 95% 货物通过物流或自送的形式直接发货至间接客户的终端用户（医疗机构等）处，由终端机构（医疗机构等）或间接客户签收。发行人直接发货至间接客户的终端用户处且客户已签收的产品可视为已实现最终销售；

（2）剩余 5% 以内部分小件货物可能会先发给间接客户，或者由间接客户自提，再由间接客户选择合适的时间送至其终端用户（医疗机构等）处。主要情形为：①自提原因：部分直接销售给个人终端用户的，周边各个地区的客户会上门自提；因间接客户向其下游终端用户交货时间急迫、物流较慢，存在部分间接客

户上门自提再自行送货至其下游终端用户的情况；②发货给代理商/一般间接客户的原因：存在部分承包县/区域/医院代理的客户，按照中标医院的需求，可能从不同厂家采购，因此发行人会根据客户要求，先送货至间接客户处，待对方自行将全部采购货物统一交送至其下游医疗机构。

同时，通过走访对部分间接客户的期末库存情况进行了核查，验证了上述情况的真实性。综上，报告期各期末间接客户基本无库存。

（二）核查并详细说明对间接销售客户的销售收入、应收账款、预收账款的函证的具体情况，包括各期函证选取的标准、发函率、回函率、回函金额及占总额比例、各期末回函的金额及占比，对未回函间接销售客户列表汇总分析，说明相关替代性测试是否有效

1、对间接销售客户的销售收入、应收账款、预收账款的函证选取标准、发函率、回函率、回函金额及占总额比例、各期末回函的金额及占比如下：

（1）间接客户函证选取标准如下：

报告期内，选取销售收入在20万元以上，应收账款和预收账款余额在10万以上的间接客户执行函证程序。

（2）各期间对间接客户的发函率、回函率、回函金额及占总金额比例、各期末回函的金额及占比如下：

单位：万元

项目		2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
间接 销售 收入 函证	间接销售收入	14,458.03	34,633.97	29,515.27	25,956.55
	发函数量（家）	372	952	935	641
	发函金额	10,625.04	25,360.83	21,835.16	18,258.42
	发函率	73.49%	73.23%	73.98%	70.34%
	回函数量（家）	358	920	829	577
	回函金额	10,125.69	24,305.58	20,695.95	16,619.44
	回函率	95.30%	95.84%	94.78%	91.02%
	回函金额占间接销售收入比例	70.04%	70.18%	70.12%	64.03%
应收 账款 函证	应收账款余额	407.73	338.36	155.97	148.51
	发函数量（家）	21	42	19	17
	发函金额	389.02	304.98	146.35	139.73

	发函率	95.41%	90.14%	93.83%	94.09%
	回函数量（家）	17	40	17	12
	回函金额	310.04	263.53	120.73	116.60
	回函率	79.70%	86.41%	82.49%	83.45%
	回函金额占应收账款期末余额比例	76.04%	77.88%	77.40%	78.51%
预收账款函证	预收款项期末余额	3,733.86	4,421.97	5,138.76	2,107.87
	发函数量（家）	239	437	430	251
	发函金额	3,182.30	3,721.55	4,294.66	1,433.54
	发函率	85.23%	84.16%	83.57%	68.01%
	回函数量（家）	231	419	402	231
	回函金额	2,989.81	3,653.21	4,006.77	1,306.12
	回函率	93.95%	98.16%	93.30%	91.11%
	回函金额占预收账款期末余额比例	80.07%	82.62%	77.97%	61.96%

注：1、根据最新会计准则要求，2020年6月30日公司预收账款列示为合同负债。

2、应收账款期末余额为抵减应收账款坏账准备前的结余金额

3、2020年应收账款期末余额包含合同资产

4、2020年预收账款期末余额包含合同负债

如上表统计所示，对报告期内的收入发函率在70%以上，回函率在90%以上；对报告期内的应收账款发函率在90%以上，回函率在70%以上，对预收账款的发函率在68%以上，回函率在90%以上。

2、未回函间接销售客户情况汇总如下：

项目		2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
间接销售 收入函证	未回函数量（家数）	14	32	106	64
	未回函金额（万元）	499.35	1,055.25	1,139.21	1,638.98
	未回函比例	4.70%	4.16%	5.22%	8.98%
应收账款 函证	未回函数量（家数）	4	2	2	5
	未回函金额（万元）	78.98	41.45	25.63	23.13
	未回函比例	20.30%	13.59%	17.51%	16.55%
预收账款 函证	未回函数量（家数）	8	18	28	20
	未回函金额（万元）	192.49	68.34	287.90	127.42
	未回函比例	6.05%	1.84%	6.70%	8.89%

注：根据最新会计准则要求，2020年6月30日公司预收账款列示为合同负债。

对未回函单位执行替代程序包括：

(1) 检查发行人对未回函单位的销售合同、销售出库单、第三方货运单据、

销售发票、客户签收单和会计处理是否一致。

(2) 检查发行人对应收账款未回函单位的期后回款情况。

(3) 检查发行人对预收账款未回函单位的销售合同、银行回单，期后出库记录、第三方物流单据、客户签收单。

通过执行替代测试，对未回函单位的收入确认、应收账款和预收款项的会计处理在重大方面真实、准确、完整。

(三) 核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人向客户提供各类康复解决方案即为向客户整体销售一系列康复医疗设备的能力，是销售产品的附带增值服务，并未单独形成收入；

2、报告期内，发行人销售商品基本实现最终销售，对间接客户的销售有真实性、准确性；

3、报告期内，发行人销售收入具有真实性、准确性。

问题17. 关于成本核算

报告期内，公司主营业务成本分别为11,684.76万元、13,065.49万元和14,227.75万元，呈上升趋势，康复理疗设备营业成本占比逐年下降、康复训练设备营业成本占比逐年上升。请发行人说明：(1) 按产品类型分类的直接材料、直接人工、制造费用的金额及占比，分析波动的原因及合理性，成本同收入波动的匹配情况，是否与发行人业务和行业变化相匹配；(2) 按产品类型分类的单位成本，结合成本构成情况分析单位成本波动的原因以及合理性；(3) 结合同行业上市公司相同和类似产品成本结构、单位成本情况进一步分析披露发行人成本结构和波动合理性；(4) 成本的归集是否完整，成本在各期间之间的分配、在各业务或产品之间的分配是否准确。

请申报会计师核查以上事项，并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 按产品类型分类的直接材料、直接人工、制造费用的金额及占比，分析波动的原因及合理性，成本同收入波动的匹配情况，是否与发行人业务和行业变化相匹配

报告期内，公司各类产品的主营业务成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
一、康复评定设备								
直接材料	158.81	95.55%	363.86	95.90%	248.79	95.94%	280.04	97.66%
直接人工	3.93	2.36%	8.43	2.22%	5.50	2.12%	4.07	1.42%
制造费用	3.47	2.09%	7.13	1.88%	5.04	1.94%	2.64	0.92%
小计	166.21	100.00%	379.43	100.00%	259.32	100.00%	286.74	100.00%
二、康复训练设备								
直接材料	1,234.87	72.03%	3,705.34	75.75%	3,066.18	76.22%	2,773.76	78.90%
直接人工	251.58	14.67%	698.99	14.29%	526.92	13.10%	451.64	12.85%
制造费用	228.02	13.30%	487.27	9.96%	429.61	10.68%	289.97	8.25%
小计	1,714.47	100.00%	4,891.60	100.00%	4,022.71	100.00%	3,515.38	100.00%
三、康复理疗设备								
直接材料	2,505.47	74.70%	5,782.23	76.88%	5,489.23	75.78%	5,169.03	77.76%
直接人工	448.00	13.36%	1,031.94	13.72%	967.27	13.35%	902.29	13.57%
制造费用	400.72	11.95%	706.64	9.40%	786.74	10.86%	576.27	8.67%
小计	3,354.18	100.00%	7,520.82	100.00%	7,243.24	100.00%	6,647.59	100.00%
四、经营产品及配件								
经营产品	726.72	89.32%	1,297.65	90.37%	1,356.23	88.05%	1,113.61	90.17%
配件	86.89	10.68%	138.25	9.63%	183.99	11.95%	121.44	9.83%
小计	813.60	100.00%	1,435.90	100.00%	1,540.22	100.00%	1,235.05	100.00%
合计	6,048.47	100.00%	14,227.75	100.00%	13,065.49	100.00%	11,684.76	100.00%

报告期内，发行人各类产品直接材料、直接人工、制造费用占比基本稳定。2018年度，直接人工及制造费用占比整体小幅增加，主要原因系生产人员及仓库管理人员2017年年底之前员工社保、公积金缴纳比例较低，2017年下半年，公司开始逐步进行规范，2018年度缴纳五险一金员工比例提升后，直接人工及制造费用占比小幅增加。

2020年1-6月因新冠疫情影响，发行人产品产量减少，而制造费用内固有成本无较大变化，导致各大类制造费用占比均有少量增加。

报告期内，公司各类产品成本同收入波动的匹配情况如下：

项目	收入较上年度变化		成本较上年度变化		收入变化与成本变化差额	
	2019年度	2018年度	2019年度	2018年度	2019年度	2018年度
康复评定设备	66.67%	7.82%	46.32%	-9.56%	20.35%	17.39%
康复训练设备	33.49%	23.70%	21.60%	14.43%	11.89%	9.27%
康复理疗设备	12.40%	22.03%	3.83%	8.96%	8.57%	13.07%
经营及配件产品	0.58%	40.74%	-6.77%	24.71%	7.35%	16.03%
总计	18.51%	23.83%	8.90%	11.82%	9.61%	12.01%

注：2020年1-6月半年数据与2019年度数据可比性较低，未做列式

报告期内，公司收入波动幅度均大于成本波动幅度，主要由于公司销售的产品结构变动所致，毛利率较高的产品如体外冲击波治疗仪、多关节主被动训练仪的销售占比增加，导致公司成本变动的幅度小于收入变动。

报告期内，发行人成本同收入波动的匹配情况与同行业可比上市公司对比如下：

公司名称	收入较上年度变化		成本较上年度变化		收入变化与成本变化差额	
	2019年度	2018年度	2019年度	2018年度	2019年度	2018年度
伟思医疗	53.47%	43.80%	56.15%	41.71%	-2.68%	2.09%
普门科技（治疗与康复类）	1.37%	27.47%	4.68%	39.36%	-3.31%	-11.89%
翔宇医疗	18.51%	23.83%	8.90%	11.82%	9.61%	12.01%

报告期内，发行人与同行业可比上市公司收入成本均逐年增加，成本同收入波动的匹配情况有所差异主要由于三家公司的康复医疗器械细分主营产品不同所致。

（二）按产品类型分类的单位成本，结合成本构成情况分析单位成本波动的原因以及合理性

报告期内，公司自产产品的单位成本及变动情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
	单位成本	变动率	单位成本	变动率	单位成本	变动率	单位成本

康复评定设备	0.26	58.47%	0.17	6.83%	0.16	-25.46%	0.21
康复训练设备	0.13	19.80%	0.11	4.48%	0.10	2.71%	0.10
康复理疗设备	0.19	7.91%	0.18	-0.87%	0.18	-11.43%	0.20

公司报告期内各类产品单位成本基本稳定，2020年1-6月因低价值低成本产品销售数量减少，各类产品单位成本增加。

1、康复评定设备单位成本构成情况

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
	单位成本	变动率	单位成本	变动率	单位成本	变动率	单位成本
直接材料	0.2509	57.90%	0.1589	6.78%	0.1488	-26.78%	0.2032
直接人工	0.0062	68.57%	0.0037	12.06%	0.0033	11.38%	0.0030
制造费用	0.0055	75.95%	0.0031	3.33%	0.0030	57.35%	0.0019
合计	0.2626	58.47%	0.1657	6.83%	0.1551	-25.46%	0.2081

注：为了更好地分析趋势，单位成本分析部分保留小数点后四位。

报告期内，康复评定设备直接人工和制造费用占比极小、直接材料占比较高，主要因为康复评定设备主要产品为各类系统软件，直接人工及制造费用占比较低。

2020年1-6月，康复评定设备单位成本同比增加，主要由于该类产品销售结构变化所致。

2、康复训练设备单位成本构成情况

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
	单位成本	变动率	单位成本	变动率	单位成本	变动率	单位成本
直接材料	0.0941	13.92%	0.0826	3.83%	0.0796	-0.78%	0.0802
直接人工	0.0192	23.02%	0.0156	13.98%	0.0137	4.72%	0.0131
制造费用	0.0174	59.95%	0.0109	-2.55%	0.0112	32.98%	0.0084
合计	0.1307	19.80%	0.1091	4.48%	0.1044	2.71%	0.1017

报告期内，康复训练设备单位成本结构基本稳定。2020年1-6月，低价值、低成本的产品销售减少导致康复训练设备平均单位成本增加。

3、康复理疗设备单位成本构成情况

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
	单位成本	变动率	单位成本	变动率	单位成本	变动率	单位成本
直接材料	0.1436	4.84%	0.1370	0.57%	0.1362	-13.68%	0.1578
直接人工	0.0257	5.04%	0.0244	1.86%	0.0240	-12.86%	0.0275
制造费用	0.0230	37.21%	0.0167	-14.24%	0.0195	10.97%	0.0176
合计	0.1922	7.91%	0.1782	-0.87%	0.1797	-11.43%	0.2029

康复理疗设备报告期内除2020年1-6月制造费用中固定成本影响外，直接人工和制造费用占比基本稳定，单位成本波动原因有两点：

1、产品销售结构变化，康复理疗设备产品种类繁多，不同产品成本单价有较大差异，产品销售结构不同，引起产品大类整体单位成本变化。

2、随着公司研发能力的提升，部分产品成本减少，主要原因：进口采购配件转为公司自产、产品工艺改进、更换材料供应商等。例如主要产品体外冲击波治疗仪2017年7月及之前主要配件为进口采购，包括压缩机、电控比例阀、治疗手柄、软件和线路板等，采购成本较高，2018年公司自研成功获得发明专利，并在2018-2019年逐步将体外冲击波治疗仪全部规格的软件和线路板转为公司自制，成本逐渐降低。

（三）结合同行业上市公司相同和类似产品成本结构、单位成本情况进一步分析披露发行人成本结构和波动合理性

报告期内，公司产品成本构成占比与国内同行业可比上市公司对比情况如下：

项目	2019年度			2018年度			2017年度		
	直接材料	直接人工	制造费用	直接材料	直接人工	制造费用	直接材料	直接人工	制造费用
普门科技	83.61%	10.07%	6.32%	83.18%	10.01%	6.81%	83.31%	9.61%	7.08%
伟思医疗	92.68%	6.02%	1.31%	90.89%	6.74%	2.37%	91.32%	6.16%	2.52%
翔宇医疗	77.01%	13.60%	9.39%	76.39%	13.01%	10.60%	78.69%	13.00%	8.31%

注：普门科技2019年度成本构成未公开披露，以上所用数据为2019年1-6月数据。

报告期内，发行人成本构成中直接材料占比低于同行业上市公司，直接人工和制造费用占比高于同行业上市公司。

普门科技的主营业务除治疗与康复业务板块外，主要以体外诊断类业务为主，体外诊断类业务的成本占其主营业务成本比重约80%，而体外诊断业务中的试剂

类产品消耗原材料较多，因此普门科技的成本结构里直接材料占比高于发行人。

伟思医疗主要负责产品的核心技术研究、软件开发、硬件整体方案设计和系统组件设计，由供应商定制生产，最后由伟思医疗进行整机装配、调试和检验。由于伟思医疗将供应商定制生产的产品作为直接材料入账，因此其直接材料占比较高、直接人工和制造费用占比较低。

翔宇医疗具有相对较为完整的产业链条，涵盖产品研发、采购、生产、销售及服务体系等环节。公司直接材料成本主要是各类钢材板材类、电子电器类、五金类、配件等，公司自有多处厂房及多种生产设备，因此公司直接人工和制造费用占比较同行业上市公司高、直接材料占比较同行业上市公司相对低。

（四）成本的归集是否完整，成本在各期间之间的分配、在各业务或产品之间的分配是否准确

公司的生产成本包括直接材料、直接人工和制造费用，成本的归集具有完整性、分配具有准确性，具体归集和分配方法如下：

1、直接材料的归集与分配

生产车间根据产品物料清单，计算出产品所需领取的原材料，并在系统中填写领料单，将领取的原材料分配到具体产品，领用单价以月末一次加权平均价格核算，形成产成品的原材料成本。

财务部门根据每月车间在ERP系统中填写的领料单归集与分摊产成品的原材料成本。

2、直接人工的归集和分配

财务部门将车间员工工资归集为人工成本总额，再根据产品工时分摊人工成本到具体产品。

3、制造费用的归集和分配

财务部门根据车间厂房设备的折旧摊销额、车间管理人员的工资等归集为制造费用，再根据产品工时分摊制造费用到具体产品。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

1、了解和评价管理层与生产仓储循环相关的关键内部控制的设计和运行的有效性，包括生产计划与生产订单、存货出入库管理、生产领料与配料、产成品验收、产品成本的归集与分配等；

2、访谈发行人生产及财务负责人，查阅生产流程文件，了解发行人的基本生产流程、成本核算方法及核算过程，检查成本核算方法是否符合企业生产流程、是否符合企业会计准则相关规定，并在整个报告期内保持一致；

3、获取发行人原材料、半成品、产成品等存货的收发存明细表，对存货入库单价的波动情况进行分析，对存货发出计价进行复核测试；

4、了解发行人产品成本构成情况，分析各年直接材料、直接人工和制造费用占比变动原因和合理性；

5、获取发行人报告期内主营业务收入、主营业务成本明细表，检查结转成本是否与收入配比；

6、查阅同行业可比上市公司成本结构、单位成本数据，比较发行人成本结构、单位成本是否与同行业可比上市公司存在重大差异。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人各产品类型的成本波动具有合理性，成本与收入波动情况与发行人业务和行业变化相匹配；

2、发行人单位成本波动具有合理性；

3、与同行业上市公司对比，发行人成本结构和波动具有合理性；

4、发行人成本的归集完整，成本在各期间之间的分配、在各业务或产品之间的分配准确；

5、发行人的成本核算方法符合其实际经营情况、符合企业会计准则的相关规定，并在报告期内保持了一贯性原则，相关内部控制能够确保发行人成本核算完整、准确。

问题18. 关于毛利率

报告期内，发行人各类主要产品毛利率持续增加，发行人平均毛利率低于同行业可比上市公司。2017年其他业务毛利率为100%。

请发行人：（1）结合原材料价格变化、单位产品成本变化、单位产品价格变化、上下游产业的波动情况等情况，详细披露康复评定、康复训练、康复理疗设备毛利率持续增加的原因，量化分析上述情况的变化对发行人毛利率的影响；（2）结合发行人的技术、行业、产品销售形态等情况，补充披露康复评定、康复训练、康复理疗设备毛利率差异的原因及合理性；（3）结合公司和同行业公司业务规模、产品结构、采购和销售模式、产品成本和定价等情况，详细披露公司毛利率显著低于同行业公司的原因及合理性。

请发行人说明：2017年其他业务毛利率为100%的原因、合理性。

请申报会计师核查以上事项，并发表明确意见。

回复：

一、发行人披露

（一）结合原材料价格变化、单位产品成本变化、单位产品价格变化、上下游产业的波动情况等情况，详细披露康复评定、康复训练、康复理疗设备毛利率持续增加的原因，量化分析上述情况的变化对发行人毛利率的影响

报告期内，公司产品单位价格、单位成本及毛利率情况如下：

单位：万元

产品类别	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
	单位价格	单位成本	毛利率	单位价格	单位成本	毛利率	单位价格	单位成本	毛利率	单位价格	单位成本	毛利率

康复评定设备类	1.12	0.26	76.65%	0.69	0.17	76.04%	0.57	0.16	72.70%	0.64	0.21	67.46%
康复训练设备类	0.39	0.13	66.20%	0.30	0.11	63.49%	0.26	0.10	59.92%	0.23	0.10	56.67%
康复理疗设备类	0.62	0.19	69.24%	0.56	0.18	67.97%	0.52	0.18	65.33%	0.52	0.20	61.17%

报告期内，发行人各类产品毛利率持续增加，主要原因包括：

①公司产品类型丰富，各种产品毛利率有所差别，公司每年产品销售产品结构变化导致毛利率变动。

②公司每年投入大量研发经费，部分产品不断更新，随着生产工艺的改进，产量和销售规模的扩大，部分产品毛利率提升。

③公司在2018年新增分期收款销售模式，同一产品的分期收款业务毛利率较一次性回款业务毛利率高，因分期收款模式下产品类型不一，间接影响了产品的毛利率变化。

以上因素影响各类产品平均单位价格和平均单位成本的变化，进而影响整体毛利率变化。

1、康复评定设备类

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
	金额	毛利率影响	金额	毛利率影响	金额	毛利率影响	金额
单位价格	1.12	14.63%	0.69	5.20%	0.57	-3.04%	0.64
单位成本	0.26	-14.01%	0.17	-1.86%	0.16	8.29%	0.21
毛利率	76.65%	0.62%	76.04%	3.33%	72.70%	5.25%	67.46%

报告期内，公司康复评定设备收入占比分别为3.06%、2.66%、3.74%、3.86%，在三大产品中收入占比最小，主要产品为语言障碍康复评估训练系统、平衡功能训练及评估系统、认知障碍康复评估训练系统，此三种产品各年度均占康复评定设备收入70%以上，毛利率变化主要由此三种产品引起。

2018年度，康复评定设备毛利率同比增长5.25%，主要是由于高单价主要产品平衡功能训练及评估系统2018年度部分配件由进口采购转为公司自制，成本下降，毛利率上升。

2019年度，康复评定设备毛利率同比增长3.33%，主要由于单价最高的的产

品认知障碍康复评估训练系统，2019年度收入占比同比增加3.29%，2019年度康复评定设备平均单位价格提高；认知障碍康复评估训练系统毛利率高于康复评定平均毛利率，2019年认知障碍康复评估训练系统的销售占比提高，导致2019年度康复评定设备整体毛利率增加。

2019年1-6月，康复评定设备中低单价低成本产品销售数量减少，导致平均单价和平均成本提升，但低单价低成本产品销售金额占比较低，其销量减少并未明显影响康复评定设备的平均毛利率。

2、康复训练设备类

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
	金额	毛利率影响	金额	毛利率影响	金额	毛利率影响	金额
单位价格	0.39	9.94%	0.30	5.37%	0.26	4.42%	0.23
单位成本	0.13	-7.23%	0.11	-1.80%	0.10	-1.18%	0.10
毛利率	66.20%	2.71%	63.49%	3.57%	59.92%	3.25%	56.67%

报告期内，发行人康复训练设备收入占比分别为28.14%、28.12%、31.67%、27.53%，毛利率分别为56.67%、59.92%、63.49%、66.20%，毛利率为三大类产品中最低，主要由于不同的康复训练设备产品在功能和技术方面差异较大，产品单价及毛利率跨度大。

报告期内，康复训练设备产品销售结构的变化为毛利率增长的主要原因。康复训练设备单位成本稳定，单位价格增加引起毛利率增加，主要由于高毛利高单价主要产品收入占比增加，低单价低毛利的产品收入占比减少所致。

例如，报告期内康复训练设备销售占比最高的产品多关节主被动训练仪，其单位价格及毛利率远高于康复训练设备平均值，2018年及2019年销售收入占比分别增加2.15%、0.29%而功能单一、技术含量较低的产品多体位医用诊疗床，其单位价格及毛利率远低于平均值，2018年-2020年1-6月销售收入占比分别减少0.83%、1.63%。

3、康复理疗设备

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
	金额	毛利率影响	金额	毛利率影响	金额	毛利率影响	金额

单位价格	0.62	3.80%	0.56	2.34%	0.52	-0.28%	0.52
单位成本	0.19	-2.53%	0.18	0.30%	0.18	4.44%	0.20
毛利率	69.24%	1.27%	67.97%	2.64%	65.33%	4.16%	61.17%

报告期内，发行人康复理疗设备收入占比分别为59.39%、58.53%、55.51%、59.18%，为收入占比最高的产品类别。康复理疗设备毛利率增长主要由多品规产品销售结构不同的综合影响，报告期内高毛利率产品收入占比上升，低毛利率产品销售收入占比下降。

例如，体外冲击波治疗仪为康复理疗主要产品，报告期内毛利率持续提升，平均收入占比分别为8.55%、14.08%、13.51%、14.78%，收入占比整体增加；在产品毛利率提升的同时，收入占比也逐步增加。

体外冲击波治疗仪产品毛利率增加原因系：2017年7月及之前部分配件为进口采购，采购成本较高，2018年公司软件及线路板由进口改为公司自制，成本逐渐降低，性能随着技术水平提升进一步更新优化，导致2018和2019年度毛利率逐步提高，2020年度产品规格的工艺趋于成熟。

熏蒸治疗机、电脑中频治疗仪为康复理疗设备主要产品中的毛利率相对较低的产品，毛利率在60%以下。报告期内，熏蒸治疗机、电脑中频治疗仪销售收入占康复理疗设备收入的比例逐年下降，其中熏蒸治疗机在2018、2019年度、2020年1-6月收入占比下降4.58%、1.00%、2.42%；电脑中频治疗仪在2018、2019年度、2020年1-6月收入占比下降1.95%、-0.11%、0.44%；即代表低毛利率产品销售收入占比下降。

(二) 结合发行人的技术、行业、产品销售形态等情况，补充披露康复评定、康复训练、康复理疗设备毛利率差异的原因及合理性

报告期内，康复评定、康复训练和康复理疗设备的毛利率及收入占比情况如下：

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
康复评定设备类	76.65%	3.86%	76.04%	3.74%	72.70%	2.66%	67.46%	3.06%
康复训练设备类	66.20%	27.53%	63.49%	31.67%	59.92%	28.12%	56.67%	28.14%
康复理疗设备类	69.24%	59.18%	67.97%	55.51%	65.33%	58.53%	61.17%	59.39%

1、康复评定设备类

公司康复评定设备主要为语言障碍康复评估训练系统、平衡功能训练及评估系统、认知障碍康复评估系统、虚拟情景互动康复评估与训练系统等。

近几年，随着人们生活水平的提高以及医疗技术的进步，医生、患者对康复评定的理念逐渐重视，由原来主要靠医生直观判断病患症状逐步转换为双方均需要更为客观的量化方法进行有效和准确的评定患者功能障碍的种类、性质、范围、部位、严重程度和预后，故随着公司康复评定设备新产品的不断推出和实现销售，产品毛利率保持较高增长。

2、康复训练设备类

公司康复训练设备主要为多关节主被动训练仪、多体位医用诊疗床、四肢联动康复训练仪、智能下肢反馈康复训练系统等。

康复训练设备毛利率系三类产品中最低，主要由于康复训练设备中一部分产品属基础简易产品，包括多体位医用诊疗床、智能关节康复器等，该等产品毛利率相对较低。

我国目前的康复器械市场中康复训练器械系列发展较快，公司近两年重点推广技术含量较高产品智能下肢反馈康复训练系统、减重步态康复平台、多关节主被动训练仪、智能三维综合训练平台等，得到市场进一步认可，实现销量及毛利率的大幅度上升。

3、康复理疗设备类

公司康复理疗设备包含的产品种类较多，不同产品的市场需求、技术含量、销售形态有所差异。

其中，立体动态干扰电治疗仪、经颅磁脑病生理治疗仪等产品技术含量较高、毛利率较高，例如立体动态干扰电治疗仪，其所应用的波形多通道控制技术，治疗时将三路在三维空间流动的5KHz交流电互相叠加交叉输入人体，具有立体的刺激效应、多部位的刺激效应、强度的动态变化、受刺激部位的动态变化等多重特点，技术难度高于其他的中低频产品；经颅磁脑病生理治疗仪所应

用的磁刺激多维度控制技术实现难度大，形成集脑部磁疗、小脑顶核电刺激和肢体电刺激三功合一的一种综合治疗仪。

而熏蒸治疗机、电脑中频治疗仪等产品毛利率相对较低，该类产品的临床应用广泛，为行业发展较为成熟的产品。

康复理疗设备共有上百种产品，丰富的产品种类及规格造成各年度销售结构的变化，高毛利和低毛利产品综合影响康复理疗设备整体毛利率。

(三) 结合公司和同行业公司业务规模、产品结构、采购和销售模式、产品成本和定价等情况，详细披露公司毛利率显著低于同行业公司的原因及合理性

同行业上市公司相关数据对比如下：

单位：万元

项目		2020年 1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
普门科技（治疗与康复类版块）	营业收入	未披露	13,301.72	13,121.72	10,293.85
	营业成本	未披露	3,149.47	3,008.63	2,158.86
	毛利率	未披露	76.32%	77.07%	79.03%
伟思医疗	营业收入	未披露	31,887.32	20,778.15	14,449.51
	营业成本	未披露	8,381.85	5,367.95	3,788.05
	毛利率	未披露	73.70%	74.10%	73.66%
诚益通（康复医疗器械版块）	营业收入	未披露	16,785.58	16,494.79	11,037.42
	营业成本	未披露	4,793.37	4,788.22	3,809.98
	毛利率	未披露	71.44%	70.97%	65.48%
平均毛利率		未披露	73.82%	74.12%	72.76%
翔宇医疗	营业收入	18,591.01	42,741.50	35,885.75	28,913.59
	营业成本	6,089.60	14,359.45	13,076.96	11,684.76
	毛利率	67.24%	66.37%	63.40%	59.47%

发行人同行业公司中，普门科技康复医疗器械板块的主营产品是光子治疗仪、结肠水疗仪和红外治疗仪；伟思医疗主要产品是盆底及产后康复、神经康复、精神康复等领域的产品；诚益通康复医疗器械板块（龙之杰）主营康复理疗医疗器械的研发、生产和销售。发行人与同行业可比三家公司的康复医疗器械细分主营产品不同。

发行人毛利率低于行业平均水平，主要系公司康复医疗器械产品比较齐全，

相比于同行业其他公司，公司涉及的产品种类更为丰富，相对高毛利产品和低毛利产品并存。

报告期内，发行人主要产品毛利率与同行业公司对比情况如下：

1、与普门科技对比分析

项目		2019 年度	2018 年度	2017 年度
普门科技	空气压力波治疗仪	74.31%	73.11%	74.71%
翔宇医疗	空气波压力治疗仪	70.06%	66.53%	68.07%

注：普门科技空气压力波治疗仪2019年度毛利率未公开披露，以上所用数据为2019年1-6月毛利率。

公司空气波压力治疗仪在报告期内毛利率稳定，略低于可比公司，主要由于具体产品参数和规格差异所致。

2、与伟思医疗对比分析

项目		2019 年度	2018 年度	2017 年度
普门科技	盆底功能磁刺激仪	82.18%	79.80%	79.54%
翔宇医疗	激光磁场理疗仪	80.31%	-	-

发行人2017、2018年代理销售激光磁场理疗仪，2019年度开始自产激光磁场理疗仪产品，上表体现自产产品毛利率。2019年伟思医疗盆底功能磁刺激仪与公司激光磁场理疗仪毛利率基本一致。

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”之“（三）毛利构成及毛利率分析”补充披露上述内容。

二、发行人说明

发行人2017年度其他业务收入86.03万元，占当年营业收入总额0.3%，主要是公司车间屋顶对外出租用于铺设光伏设备形成的租赁费，无法合理分摊其折旧，故未归集成本。其他业务收入占营业收入的占比较小，对公司财务状况和经营成果的影响极小。

三、核查情况

（一）核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

- 1、获取发行人采购明细表，核查原材料价格波动、供应商变化情况；
- 2、获取成本计算表，检查成本核算过程是否正确，是否按照公司成本核算方式一贯执行；
- 3、获取发行人收入成本明细表，查验产品销售结构，向公司管理层了解产品销售价格，分析不同客户销售价格差异的合理性，核查毛利变化情况；
- 4、与公司研发和技术人员沟通，了解公司主要产品技术工艺变化情况；
- 5、对主要产品的毛利率异常情况进行分析；
- 6、对比同行业可比上市公司毛利率情况，分析整体毛利率及可比产品毛利率差异的原因；
- 7、获取其他业务收入明细表，了解业务发生实质，分析其他业务收入成本匹配的合理性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人康复评定、康复训练、康复理疗设备毛利率持续增加的原因主要为产品销售结构变化和部分产品技术更新成本降低所影响；
- 2、康复评定、康复训练、康复理疗设备毛利率差异的原因主要为三类产品定位和技术不同，差异具有合理性；
- 3、发行人毛利率低于同行业公司的原因主要为各公司间主营产品不同，发行人产品种类和型号较多、毛利率跨度较大，综合毛利率低于同行业公司；
- 4、发行人2017年度其他业务收入86.03万元，占当年营业收入总额0.3%，主要是公司车间屋顶对外出租用于铺设光伏设备形成的租赁费，无法合理分摊其折旧，故未归集成本。其他业务收入占营业收入的占比较小，对公司财务状况和经营成果的影响极小。

问题19. 关于销售费用

根据招股说明书，公司销售费用主要包括市场推广费、差旅费及职工薪酬。

请发行人说明：（1）报告期内市场推广具体采用方式和开展频次；（2）市场推广费的具体构成、细化金额和占比情况，报告期内各年前五大支付对象，支付金额以及占比情况，结合业务分析支付的合理性，市场推广费是否同推广业绩相关，是否存在与第三方或关联方分担市场推广费的情况，发行人市场推广费占销售费用的比重与同行业对比情况；（3）市场推广费取得的票据形式、具体内容是否合法合规，是否可能存在税务风险；（4）差旅费的核算依据及内控措施，是否存在通过差旅费实现其他目的的费用支出或利益输送；（5）销售费用的入账是否有对应报销凭证，发票的开具是否与支付对象保持一致，是否有集中开票（包括但不限于时间集中或地点集中或支付对象集中）的情形；（6）销售费用率与同行业可比上市公司比较情况；（7）结合销售费用构成及支付对象情况，说明发行人如何监督日常销售活动中的合法合规性，公司是否制定关于商业贿赂方面的内部制度及对应执行情况，报告期内公司是否涉嫌商业贿赂。

请保荐机构、申报会计师核查市场推广费、差旅费对应的单据情况，包括金额是否匹配、票据是否合法合规、列报是否符合《企业会计准则》要求等，并对公司是否存在商业贿赂、利益输送等行为发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）报告期内市场推广具体采用方式和开展频次

报告期内，公司市场推广主要采用会议推广、样品赠送、品牌宣传等方式，市场推广费由展会费、样品费、宣传费构成。其中，展会的开展频次如下：

单位：万元

会议类型	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	会议数量	金额	会议数量	金额	会议数量	金额	会议数量	金额
参展会议		73.90		898.93		820.92		634.79
其中：博览会	7场	29.78	86场	654.30	96场	482.86	71场	380.45
学术会	24场	44.12	166场	244.63	224场	338.06	115场	254.34
自办会议	10场	19.84	126场	87.27	115场	52.16	29场	15.30
合计	41场	93.74	378场	986.20	435场	873.09	215场	650.10

报告期内，公司主要参展会议包括：中国国际医疗器械博览会、中国康复医学会年会、中国国际福祉博览会、国际医疗仪器设备展览会、德国杜塞尔多夫世界医疗论坛国际展览会议MEDICA、中国医学装备大会年会等。

(二) 市场推广费的具体构成、细化金额和占比情况，报告期内各年前五大支付对象，支付金额以及占比情况，结合业务分析支付的合理性，市场推广费是否同推广业绩相关，是否存在与第三方或关联方分担市场推广费的情况，发行人市场推广费占销售费用的比重与同行业对比情况

1、报告期内，公司市场推广费的构成、金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
展会费	93.74	30.05%	986.20	77.13%	873.09	66.02%	650.10	71.76%
宣传费	132.83	42.58%	229.31	17.94%	265.65	20.08%	250.72	27.68%
样品费	30.78	9.87%	63.04	4.93%	184.20	13.93%	5.08	0.56%
合计	257.35	100%	1,278.55	100%	1,322.93	100%	905.90	100%

2、报告期内各年前五大支付对象、支付金额及占比情况如下：

单位：万元

期间	排名	支付对象	金额	占比	主要费用内容
2020年1-6月	1	河南省医疗器械行业协会	58.35	22.67%	会费、展位费
	2	北京国卫嘉和医学装备技术服务有限公司	31.20	12.12%	展位费、搭建费
	3	中国康复医学会	16.50	6.41%	会费、展位费
	4	河南日报报业集团有限公司	10.00	3.89%	品牌宣传费用
	5	深圳市展装科技创新有限公司	8.30	3.23%	展位搭建设计、特装、搭建方案及施工
			合计	124.35	48.32%
2019年度	1	深圳市展装科技创新有限公司	144.56	11.31%	展位搭建设计、特装、搭建方案及施工
	2	河南省医疗器械行业协会	103.70	8.11%	会费、展位费
	3	国药励展展览有限责任公司	91.36	7.15%	展位费、搭建费
	4	安阳市青峰网络科技有限公司	39.78	3.11%	网络推广服务费
	5	广西森格会展有限公司	24.10	1.88%	展位费、搭建费
			合计	403.50	31.56%
2018年度	1	河南省医疗器械行业协会	84.92	6.42%	会费、展位费
	2	北京志诺东氏展览展示有限公司	68.10	5.15%	展位费、搭建费

	3	河南艾亿迪商务信息咨询有限公司	42.16	3.19%	展会服务费
	4	中国康复医学会	39.15	2.96%	会费、展位费
	5	国药励展展览有限责任公司	31.23	2.36%	展位费、搭建费
	合计		265.56	20.08%	
2017年度	1	河南省医疗器械行业协会	102.73	11.34%	会费、展位费
	2	北京东方杏林科技中心	35.00	3.86%	展会服务费
	3	上海佳世展览有限公司	33.80	3.73%	展位费、搭建费
	4	国药励展展览有限责任公司	30.98	3.42%	展位费、搭建费
	5	北京志诺东氏展览展示有限公司	27.00	2.98%	展位费、搭建费
	合计		229.52	25.34%	

3、结合业务分析支付的合理性

报告期内，公司市场推广费占营业收入的比例如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
展会费	93.74	0.51%	986.2	2.33%	873.09	2.45%	650.1	2.26%
宣传费	132.83	0.72%	229.31	0.54%	265.65	0.74%	250.72	0.87%
样品费	30.78	0.17%	63.04	0.15%	184.2	0.52%	5.08	0.02%
合计	257.35	1.40%	1,278.55	3.02%	1,322.93	3.70%	905.9	3.14%

报告期内，公司市场推广费占公司营业收入的比例较为稳定，其中，市场推广主要采用参展办展为主。2020年上半年受疫情影响，展会推广频次降低，展会支出占比较小。宣传费和样品费随报告期内推广政策而改变。发行人的市场推广支出符合行业惯例，具有合理性。

4、市场推广费是否同推广业绩相关，是否存在与第三方或关联方分担市场推广费的情况

公司市场推广活动主要为会议推广、品牌线上线下宣传、样品赠送方式，该等市场推广活动主要是对公司产品的功能、优势以及公司的品牌、形象等方面进行推广，与推广业绩无关。

公司市场推广活动主要通过参加专业博览会和学术会进行产品及品牌推广，大型会议与主办方签订合同，并取得主办方、协办方出具的发票、向其付款。发行人自行举办或参与的活动，费用均由发行人自行承担，不存在第三方或关联方

分担市场推广费的情况。

5、发行人市场推广费占销售费用的比重与同行业对比情况

报告期内，公司与可比公司市场推广费占销售费用的比重对比情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
普门科技	2.96%	5.40%	5.24%	7.68%
伟思医疗	未披露	19.20%	25.84%	25.75%
翔宇医疗	7.31%	13.56%	13.63%	14.77%

报告期内，翔宇医疗的市场推广费占销售费用的比重较为稳定，介于普门科技与伟思医疗之间。

翔宇医疗既参与推广费较大的大型医疗器械展会，也举办和参与各类学术培训会，同时也通过样品赠送、网络推广等形式进行市场推广。公司除了依靠该类传统方式进行市场推广外，还通过遍布全国各省区的业务人员进行市场推广，业务人员对客户进行主动售后，较为有效的维护客户关系，展示了品牌形象，起到了良好的市场推广效应。

（三）市场推广费取得的票据形式、具体内容是否合法合规，是否存在税务风险

报告期内，公司市场推广费分别为905.90万元、1,322.93万元、1,278.55万元、257.35万元，主要为展览费、宣传推广费、样品费。其中，展会费主要为增值税专用发票和增值税普通发票，发票内容为会务服务、展会租赁、展位搭建等内容；宣传费主要为增值税专用发票和增值税普通发票，发票内容主要为产品推广、推广技术服务、网络推广、宣传印刷等；样品费均按视同销售申报增值税销项税。市场推广费中相关交易具有正当商业实质，产生了正当的商业效益，与合作方签署规定权利与义务的合同，票据形式、具体内容合法合规，不存在税务风险。

（四）差旅费的核算依据及内控措施，是否存在通过差旅费实现其他目的的费用支出或利益输送

发行人制定了《费用报销管理制度》，对差旅费的报销标准和报销流程具有严格规定。差旅费核算业务人员、客户服务部人员、国际贸易部人员、售后服务部人员、医学部讲师人员等与销售相关部门人员的出差费用，包括就外出差时的

住宿费、餐饮费及符合级别标准的出行费用等。

根据管理政策规定，出差人员结束差旅工作时，凭交通票据、住宿发票及其他相关支出发票填写费用报销单，按规定经各级负责人审批后，进行费用报销。

报告期内，发行人差旅费占主营业务收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
差旅费	677.78	2,159.68	2,209.94	1,635.26
主营业务收入	18,424.33	42,302.44	35,695.82	28,827.57
占比	3.68%	5.11%	6.19%	5.67%

报告期内，发行人人均差旅费及与同行业对比情况如下：

单位：万元

项目		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
翔宇医疗	差旅费	677.78	2,159.68	2,209.94	1,635.26
	平均销售人数	435.83	461.50	509.17	390.58
	人均差旅费	1.56	4.68	4.34	4.19
伟思医疗	差旅费	未公开披露	521.08	316.88	293.37
	平均销售人数	未公开披露	119	84	75
	人均差旅费	未公开披露	4.38	3.77	3.91

报告期内，公司人均差旅费较为稳定，与同行业公司伟思医疗的人均差旅费接近。

综上，公司差旅费核算依据充分、内控措施完善，差旅费占主营业务收入的比例、人均差旅费无较大波动，不存在通过差旅费实现其他目的的费用支出或利益输送。

（五）销售费用的入账是否有对应报销凭证，发票的开具是否与支付对象保持一致，是否有集中开票（包括但不限于时间集中或地点集中或支付对象集中）的情形

公司销售费用主要由职工薪酬、差旅费、市场推广费、物流运输费构成，报告期内，两者合计占销售费用总额的比例分别为87.47%、89.97%、89.04%、88.35%。

其中，职工薪酬入账由人力资源部工资核算员编制、总经理审核、财务复核通过的薪酬核算表作为入账依据；差旅费、市场推广费、物流运输费均由经办人

员填写费用报销单，提交发票，按照公司费用报销流程报销。市场推广费报销时需提供对应费用合同，物流运输费需提供结算单，财务票据审核员严格审核票据开票方与提供服务对象及支付对象，不存在时间集中、地点集中和支付对象集中的情况。

（六）销售费用率与同行业可比上市公司比较情况

报告期内，公司与可比公司销售费用率对比情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
普门科技	19.11%	18.99%	21.61%	21.71%
伟思医疗	未披露	23.56%	25.59%	29.02%
Wind 医疗保健设备与用品		17.15%	16.47%	13.07%
申万医疗器械 II		17.92%	16.72%	14.45%
翔宇医疗	18.94%	22.06%	27.05%	21.21%

注：数据均来源于 WIND 资讯或可比公司公开对外披露的招股说明书、定期报告。

报告期内，公司销售费用率与细分同行业公司的水平相近，公司2017年销售费用低于伟思医疗，2018年高于伟思医疗且增长较快，系公司2018年为进一步开拓市场，增加了一批销售人员，提高了职工薪酬、差旅费等销售费用。

（七）结合销售费用构成及支付对象情况，说明发行人如何监督日常销售活动中的合法合规性，公司是否制定关于商业贿赂方面的内部制度及对应执行情况，报告期内公司是否涉嫌商业贿赂

报告期内，发行人销售费用主要由职工薪酬、差旅费、市场推广费、物流运输费构成。职工薪酬及差旅费主要支付对象为企业员工，市场推广费主要支付对象为展会举办和展会服务公司，物流运输费主要支付对象为物流服务公司，例如顺丰物流、德邦物流等主流运输服务商。

公司制定了《供应商准入管理政策》、《费用报销管理制度》、《廉洁自律制度》等内部控制制度，严格细致地规定了对供应商的选择标准，员工报销费用的要求及商业活动中的相关行为准则。具体情况如下：

1、《供应商准入管理政策》规定了服务商入选的标准，公司对意向服务商的资质进行审查，确定其服务范围是否符合公司业务需求，通过公开信息资料查询其是否存在违法违规行为。存在违法违规行为的，公司不予合作。同时规定公

司不得与员工及其直系亲属持股和（或）担任董事、监事及高级管理人员的第三方合作机构开展合作，亦不得与知悉或涉嫌存在腐败及商业贿赂行为的第三方合作机构开展合作。

2、《费用管理报销管理制度》规定了费用报销的流程以及报销单填写要求和原始票据有效性要求，费用支付均需提供发票，如涉及业务需同时提供合同，各业务部门领导及发票报销支付本人直接对费用支付负责，财务审票员严格按照标准审核，按规定审批通过后方可进行费用支付。

3、《廉洁自律制度》从员工行为的各方面进行严格规定，要求员工廉洁高效、素质优良、作风过硬；同时也规定了相应的处罚措施，一经发现存在违反《廉洁自律制度》的相关行为，公司将进行开除且永不录用，情节严重的将移送公安机关进行处理。报告期内，公司未存在员工违反《廉洁自律制度》的行为。

公司不定期对员工进行廉洁和商业道德培训，严格要求员工遵守《供应商准入管理政策》、《费用报销管理制度》、《廉洁自律制度》，执行情况良好，报告期内公司不涉嫌商业贿赂。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

1、审阅销售费用、反商业贿赂等相关的内控制度，了解公司销售费用的管理流程、核算范围、报销依据及会计处理等；

2、对发行人市场推广费的主要组成部分展会费明细进行细节测试，查验其报销单、合同及发票；

3、对市场推广费进行年度及同行业对比分析；

4、登陆国家税务总局全国增值税发票查验平台对各年大额的市场推广费发票进行查验；

5、获取市场监督管理局对发行人及其子公司开具的《合规证明》；

6、通过国家企业信用信息公示系统、中国执行信息公开网等网络搜索，核查发行人是否存在因行贿受贿受到监管机构处罚的情况；

7、查看企业营业外支出，检查其是否存在因行贿受贿受到监管机构处罚的情况；

8、对主要提供展会服务的供应商进行走访；

9、审阅发行人差旅费报销内控制度，了解差旅费管理流程、核算范围及报销依据等；

10、对业务员差旅费报销凭证进行抽查，检查其报销单及报销原始证据；

11、计算人均差旅费，查看其是否在报告期波动异常；

12、分析差旅费与收入比例关系，分析报告期内其是否存在异常的情况；

13、与同行业可比公司进行对比，分析其合理性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人市场推广主要采用会议推广、样品赠送、品牌宣传等方式；

2、报告期内，发行人的市场推广支出符合行业惯例，具有合理性，发行人市场推广费与推广业绩无关。发行人自行举办或参与的活动，费用均由发行人自行承担，不存在第三方或关联方分担市场推广费的情况；

3、报告期内，发行人市场推广费中相关交易具有正当商业实质，与合作方签署规定权利与义务的合同，票据形式、具体内容合法合规，不存在税务风险；

4、报告期内，发行人差旅费核算依据充分、内控措施完善，差旅费占主营业务收入的比例、人均差旅费无较大波动，不存在通过差旅费实现其他目的的费用支出或利益输送；

5、报告期内，发行人销售费用入账与报销凭证对应，发票的开具与支付对象保持一致，不存在时间集中、地点集中和支付对象集中的情况；

6、报告期内，发行人销售费用率与细分同行业公司的水平相近；

7、报告期内，发行人已执行关于商业贿赂方面的内控制度，不存在商业贿赂、利益输送等行为；

8、报告期内，发行人市场推广费、差旅费具有业务实质，报销单据合法合规，销售费用列报符合企业会计准则的相关要求。

问题20. 关于研发费用

招股说明书披露，报告期内，公司研发费用持续增长。报告期各期，公司研发费用分别为1,742.00万元、2,881.67万元和4,149.31万元，占当期营业收入的比例分别为6.02%、8.03%和9.71%。报告期内，公司研发支出金额持续增加，主要系研发人工和材料投入增加较多。

2018年12月，发行人与郑州大学签署了郑州市协同创新重大专项（郑州大学）项目合作合同书，目前该项目尚在研发阶段，未取得研发成果。

请发行人：（1）结合报告期各期研发人员人数变动、薪酬与可比上市公司对照情况，说明研发费用人工投入增加的合理性，是否匹配人员变动；（2）详细说明公司的研发组织架构和研发工作流程体系，报告期内发行人研发投入对核心技术形成的贡献，拆分研发投入投向不同产品板块和环节的比例；（3）说明如何准确地划分和核算各项研发支出，发行人研发费用与纳税申报表加计扣除数是否一致，是否存在应计入营业成本的支出计入研发费用的情形，研发费用和营业成本中的人工支出如何区分计量，相关内控制度设计和报告期执行情况；（4）说明报告期内发行人是否进行研发支出资本化，如有说明各项研发支出资本化的具体时点以及结转的具体内容；（5）按照合同，说明合作研发产品上市的收益分成约定条款及报告期内收益具体分成情况（如有）、合作研发费用的支付情况，对应会计处理；（6）说明公司研发主要为自主研发还是委托他人进行，是否存在专利或发明成果的纠纷或潜在纠纷、是否独立掌握核心技术、是否存在技术依赖。

请保荐机构、申报会计师依据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》问题7的相关要求对以上事项进行对应核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 结合报告期各期研发人员人数变动、薪酬与可比上市公司对照情况，说明研发费用人工投入增加的合理性，是否匹配人员变动

报告期各期，公司研发人员人数、薪酬与可比上市公司对照情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	变化幅度	金额	变化幅度	金额	变化幅度	金额	
普门科技	薪酬总额	2,252.61	-	4,426.94	32.25%	3,347.28	32.11%	2,533.63
	期末人数	282	-	271.00	15.32%	235.00	32.77%	177.00
	平均薪酬	7.99	-	16.34	14.69%	14.24	-0.49%	14.31
伟思医疗	薪酬总额	未披露	-	1,788.75	36.29%	1,312.48	54.06%	851.95
	期末人数	未披露	-	85.00	-	-	-	-
	平均薪酬	未披露	-	21.04	-	-	-	-
翔宇医疗	薪酬总额	1,025.13	-	1,901.66	50.14%	1,266.60	88.86%	670.66
	平均人数	265.67	-	219.75	29.90%	169.17	46.78%	115.25
	平均薪酬	3.86	-	8.65	15.58%	7.49	28.66%	5.82

报告期各期，发行人研发人员薪酬总额和研发人员数量呈逐年增长趋势，与同行业上市公司变动趋势一致。公司研发人员平均薪酬低于同行业上市公司的主要原因系公司地处河南省安阳市内黄县，区域平均工资水平较低；普门科技地处广东省深圳市、伟思医疗地处江苏省南京市，区域平均工资水平较高。

近三年，内黄县平均工资与发行人研发人员薪酬对比情况如下：

单位：万元/人

项目	2019年度	2018年度	2017年度
内黄县平均工资	-	5.19	4.17
翔宇医疗研发人员薪酬	8.65	7.49	5.82

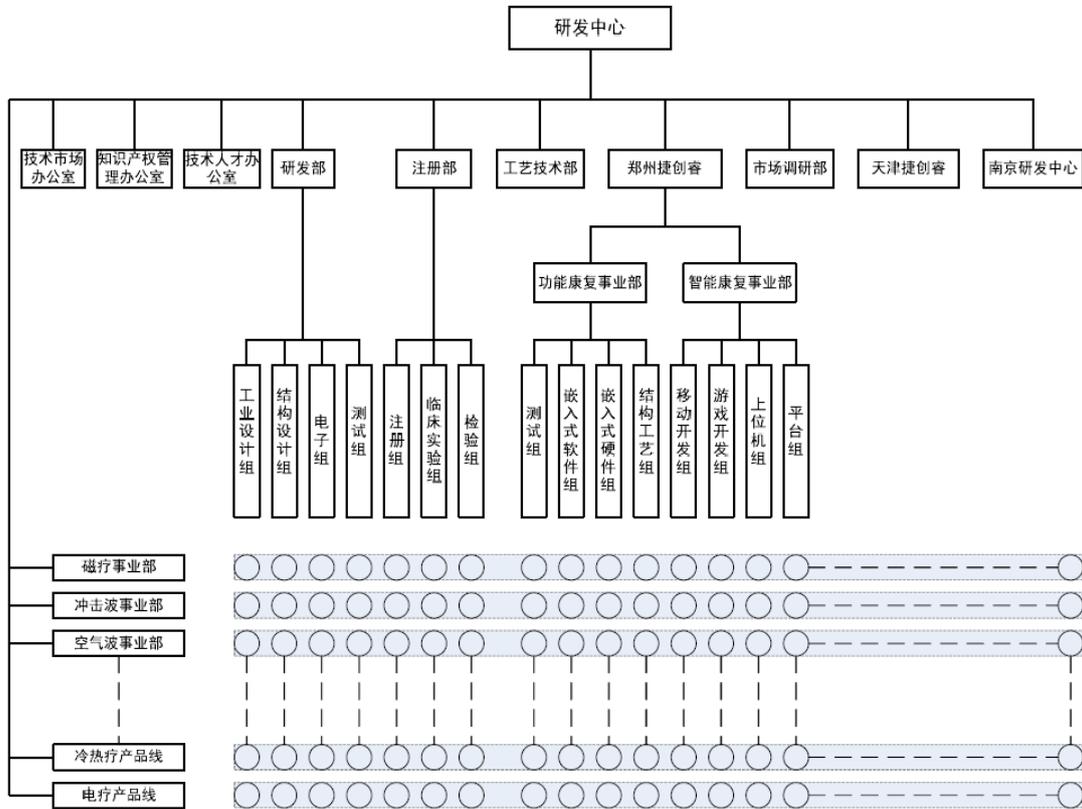
注：内黄县平均工资数据来源于安阳市统计局公布的安阳统计年鉴

为保持和提升公司技术优势，公司注重新产品和新工艺的研发创新。报告期内发行人加大研发投入，增加研发人员数量并提高研发人员平均薪酬，研发费用人工投入随之增加。发行人研发费用人工投入增加合理，与研发人员变动相匹配。

(二) 详细说明公司的研发组织架构和研发工作流程体系，报告期内发行人研发投入对核心技术形成的贡献，拆分研发投入投向不同产品板块和环节的比例

1、公司研发组织架构

公司的研发职能部门为研发中心，除公司住所地的总部研发中心外，同时在郑州、天津、南京等地设立了研发中心。研发中心实行双重管理制度，下设的研发部、注册部、功能康复事业部以及智能康复事业部部门下，又下设了不同细分方向的小组，由各组长统筹管理；而每条产品线由产品经理负责，统管产品线开发团队的项目进度及任务分配。



2、研发工作流程体系

发行人研发工作流程体系如下：

步骤编号	研发流程	具体描述
1	调研	对客户需求和市场竞品进行调查分析
2	立项	进行技术可行性分析、风险分析和评估后提出产品开发申请
3	方案策划	进行项目功能分析、外观方案设计并经评通过进行结构方案设计、硬件方案设计、软件方案设计，再经项目方案设计评审通

		过后进行项目开发计划编制
4	开发设计	在项目开发启动会开始进行配件测试、结构设计、硬件设计、软件设计、测试方案设计后进行样机调试
5	验证	进行功能逻辑测试、性能测试、安规测试、合规测试、EMC 测试及说明书核对
6	确认	对评审资料验收
7	注册	评审、检验、临床、审评

3、报告期内发行人研发投入对核心技术形成的贡献

报告期内，发行人不断对核心技术进行升级、更新，研发投入对核心技术的贡献情况如下：

单位：万元

核心技术	大项目	20年 1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
波形多通道控制技术	基于中频电刺激疗法的康复设备项目	74.62	38.78	137.40	118.13
	物理工作站管理系统开发及应用	-	75.88	15.18	-
磁刺激多维度控制技术	脑循环治疗仪系统开发及应用	-	-	-	78.04
等速零惯性控制技术	智能多关节主被动康复治疗系统研发项目	15.45	246.36	155.25	130.42
电刺激恒流控制技术	产后康复项目	12.71	112.88	59.92	-
电刺激恒流控制技术，短波信号源波形恒幅控制技术	电疗产品研发项目	199.38	544.18	484.54	439.21
动态传感反馈信息驱动技术	动态传感反馈信息驱动技术应用开发	-	-	5.07	93.30
多点力融合控制技术	智能牵引康复训练研发项目	37.53	25.40	-	-
多维度传感控制技术	康复运动力补偿控制技术研究	3.35	37.45	-	-
非接触负载阻抗控制技术	肢体联动康复训练技术研究	84.93	-	-	-
气源性压力稳定性调节技术，冲击波能量密度智能检测技术，多腔体压力综合控制技术，实时过压保护技术	气源压力稳定性控制技术研发	210.57	390.24	167.64	52.43
热传导控制技术，熏蒸恒温控制技术	肌体的热效应疗法应用	8.72	71.84	38.89	10.29
热传导控制技术，熏蒸恒温控制技术，分区恒温蜡饼快速成型技术	肌体的热效应疗法应用	-	-	-	53.58
实时数据跟踪重现技术	智能运动康复训练控制系统开发及应用	115.32	211.74	156.89	33.72
	小计	762.58	1,754.75	1,220.78	1,009.12
	合计	1,970.25	4,149.31	2,881.67	1,742.00

占比	38.70%	42.29%	42.36%	57.93%
----	--------	--------	--------	--------

注：按照收入贡献发行人康复评定、训练、理疗各大类系列前十大产品中确定的主要核心技术列示如上。

报告期内，发行人主要核心技术研发投入占研发费用总额的比例分别为57.93%、42.36%、42.29%和38.70%。

4、拆分研发投入投向不同产品板块和环节的比例

报告期内，公司研发投入投向不同产品板块的情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
康复评定设备	300.16	15.23%	691.80	16.67%	385.69	13.38%	269.83	15.49%
康复训练设备	552.70	28.05%	1,359.85	32.77%	1,117.72	38.79%	577.66	33.16%
康复理疗设备	1,117.39	56.72%	2,097.67	50.55%	1,378.26	47.83%	894.50	51.35%
研发费用合计	1,970.25	100.00%	4,149.31	100.00%	2,881.67	100.00%	1,742.00	100.00%

报告期内，公司研发工作流程分为三大阶段，包括调研设计阶段、开发实施阶段和注册阶段，不同阶段的研发投入情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
调研设计阶段	49.39	4.33%	170.68	6.61%	195.39	4.93%	117.90	6.49%
开发实施阶段	1,554.06	74.64%	3,117.17	73.22%	2,097.31	75.51%	1,211.38	72.12%
注册阶段	366.80	21.03%	861.46	20.16%	588.97	19.56%	412.71	21.39%
研发费用合计	1,970.25	100.00%	4,149.31	100.00%	2,881.67	100.00%	1,742.00	100.00%

报告期内，发行人的主要研发环节为开发实施阶段，该阶段研发投入占比超过70%。

(三) 说明如何准确地划分和核算各项研发支出，发行人研发费用与纳税申报表加计扣除数是否一致，是否存在应计入营业成本的支出计入研发费用的情形，研发费用和营业成本中的人工支出如何区分计量，相关内控制度设计和报告期执行情况

1、说明如何准确地划分和核算各项研发支出

报告期内，发行人设有独立的研发中心，研发中心下设研发部、注册部、工艺技术部等，并按不同研究方向成立研发小组来承担具体研发项目。发行人按研发项目归集研发费用，可直接归属于该项目的研发费用按费用类型直接记入对应科目，无法直接归属于研发项目的其他费用按先归集再分摊的方法分配。

其中，职工薪酬按承担研发项目任务的人员实际发生的薪酬计入研发项目费用；直接材料直接计入领用材料的研发项目费用；委外设计、测试等服务费，临床、检验、专利费，直接计入相关研发项目费用；无法直接归属某一研发项目的折旧摊销费、房租及办公费、其他等费用按相关研发项目发生费用的占比分摊到各相关研发项目；差旅费按研发人员出差事由直接计入研发项目。

2、发行人研发费用与纳税申报表加计扣除数是否一致

报告期内，发行人研发费用与纳税申报表加计扣除数的比较情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
研发费用	1,970.25	4,149.31	2,881.67	1,742.00
纳税申报表加计扣除数	1,830.29	3,845.60	2,500.35	1,421.11
差异	139.96	303.71	381.32	320.89

报告期内，发行人研发费用与纳税申报表加计扣除数的差异包括：委外研发20%不允许加计扣除、超过扣除限额的部分不允许加计扣除、其他不能加计扣除的费用，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
20%的委外费用	31.90	119.23	48.94	37.85
超过抵扣限额的费用	19.84	18.51	75.76	5.75
不能加计扣除的费用	88.22	165.97	256.62	277.28
合计	139.96	303.72	381.32	320.89

3、是否存在应计入营业成本的支出计入研发费用的情形，研发费用和营业成本中的人工支出如何区分计量，相关内控制度设计和报告期执行情况

发行人严格区分研发人员和生产人员，研发人员的工资薪酬计入研发费用，生产人员的工资薪酬计入生产成本再结转到营业成本中。

发行人研发费用按研发项目进行归集，研发人员工资及差旅费，研发项目领

用的材料，研发项目发生的委外设计、测试等服务费、临床、检验、专利费，研发中心的折旧摊销费，研发部门的房租及办公费，以上费用区分于营业成本，计入研发费用，不存在应计入营业成本的支出计入研发费用的情形。

发行人制定《研发费用核算及管理制度》、《新产品设计开发控制程序》、《风险管理程序》、《设计转换控制程序》、《设计变更控制程序》，详细规定了研发项目从调研到注册的流程审批及责任部门、研发费用的会计核算范围及核算方法，报告期内发行人严格按照相关制度执行研发费用的管理及核算。

（四）说明报告期内发行人是否进行研发支出资本化，如有说明各项研发支出资本化的具体时点以及结转的具体内容

报告期内，公司研发支出均费用化，不存在研发支出资本化的情况。

（五）按照合同，说明合作研发产品上市的收益分成约定条款及报告期内收益具体分成情况（如有）、合作研发费用的支付情况，对应会计处理

2018年12月，发行人与郑州大学签署了郑州市协同创新重大专项(郑州大学)项目合作合同书，双方合作承担郑州市协同创新重大专项研究课题-智能化康复设备的研发及产业化项目。

发行人与郑州大学签署的《项目合作合同书》具体内容如下：

项目名称	内容
研发项目	智能化康复设备的研发及产业化
研发具体内容	突破国外技术垄断，研发具有完全自主知识产权的航空航天、深水、战备领域关键康复装备---“应激状态康复诊疗舱”；攻克儿童康复、消化康复、养老和亚健康等关键领域关键共性技术难题，制造一批关键领域智能化便携核心康复装备；解决康复大数据网络云平台智慧处理技术难题，为医联网建设以及康复分级诊疗和我国康养难问题提供技术解决方案。
合同签署日期	2018-12-5
合同结束日期	3年
费用承担分配	双方各出资 1,000 万元，共计 2,000 万元作为项目总资金
出资时间及额度	2018年12月15日前，双方各到账500万元；2020年11月15日前，双方各到账500万元
研发成果、技术成果权利归属	科研成果归双方共有
收益分成的约定	取得收益按照双方各50%分配

发行人按照合同约定分别出资，对研发支出金额分别承担50%。

发行人在出资时做以下会计分录

借：预付账款

 贷：银行存款

研发完成前，各月末按照实际支出金额的50%暂估确认研发费用。

借：研发费用

 贷：预付账款

（六）说明公司研发主要为自主研发还是委托他人进行，是否存在专利或发明成果的纠纷或潜在纠纷、是否独立掌握核心技术、是否存在技术依赖

发行人以自主研发为主，仅委托第三方进行外观设计或产品测试等辅助研发工作。报告期内，发行人委外设计、测试服务费的金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
委外设计、测试等服务费	156.15	578.76	335.66	285.81
研发费用总额	1,970.25	4,149.31	2,881.67	1,742.00
占比	7.93%	13.95%	11.65%	16.41%

发行人经过18年的技术积累和产品创新，拥有自主知识产权的核心技术，不存在专利或发明成果的纠纷或潜在纠纷，不存在技术依赖。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

1、询问公司管理层及研发中心，了解公司核心技术更新情况、对新产品推向市场的贡献等；

2、取得公司研发相关的内控制度、组织架构图、工作流程图等，核查研发内控制度的健全性；3、取得研发人员名单、研发立项文件、研发核算台账，对研发费用进行分析性复核，核查相关数据来源及计算的合规性及准确性、研发内

控制度执行的有效性；

4、抽查部分研发项目的记账凭证，审核原始凭证的真实性，核查研发费用归集的准确性和完整性；

5、按业务板块和研发环节划分研发费用并进行分析性复核；

6、取得纳税申报表中研发费用加计扣除优惠明细表，详细对比研发费用账面金额与加计扣除金额的差异；

7、取得发行人与郑州大学《项目合作合同书》，了解合同相关条款并审核账务处理；

8、获取委托研发合同，审核账务处理，并对受托研发方进行访谈；

9、对比同行业可比上市公司，分析公司研发费用率及研发人员薪酬与同行业上市公司的差异原因。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内发行人加大研发投入，增加研发人员数量并提高研发人员平均薪酬，研发费用人工投入随之增加。发行人研发费用人工投入增加合理，与研发人员变动相匹配；

2、发行人不断对核心技术进行升级、更新，研发投入对核心技术形成具有一定贡献；

3、报告期内，发行人研发费用与纳税申报表加计扣除数具有一定勾稽关系，不存在应计入营业成本的支出计入研发费用的情形，研发费用和营业成本中的人工支出已区分计量，发行人已根据相关内控制度严格设计执行，研发投入归集准确；

4、报告期内，发行人研发支出均费用化，不存在研发支出资本化的情况。

5、2018年12月，发行人与郑州大学签署了郑州市协同创新重大专项（郑州大学）项目合作合同书，双方合作承担郑州市协同创新重大专项研究课题-智能

化康复设备的研发及产业化项目，并共享收益，目前尚未有研发产品上市；

6、发行人拥有自主知识产权的核心技术，不存在专利或发明成果的纠纷或潜在纠纷，不存在技术依赖。

问题21. 关于股份支付

招股说明书披露，2019年12月15日，何永正、郭军玲与李祖斌签订《入伙协议》及《补充协议》，决定新增李祖斌为安阳启旭的有限合伙人，李祖斌以333万元认购安阳启旭新增注册资本25.2454万元份额。发行人以前期外部投资者增资（2018年9月）的交易价格为基础确认0.30%股份对应的市场价格，李祖斌实际支付333万元，同时确认股份支付的管理费用346.84万元。

李祖斌于2019年2月加入翔宇医疗。

请发行人说明：（1）2019年12月股份支付以2018年9月外部投资者增资入股的价格作为计算依据是否具有公允性，该次股份支付的静态、动态市盈率水平；（2）上述股份支付是否以任何形式约定了锁定期或服务期。

请发行人提供《入伙协议》及《补充协议》作为附件与本问询回复一并提交。

请申报会计师核查以上情况，并对股份支付费用的公允性及相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）2019年12月股份支付以2018年9月外部投资者增资入股的价格作为计算依据是否具有公允性，该次股份支付的静态、动态市盈率水平

2019年12月股份支付的实施对象李祖斌先生于2019年2月加入翔宇医疗，在入职时李祖斌先生与公司已签订协议就该次股份支付事项达成初步的约定，故本次股份支付约定价格的时间与2018年9月份外部投资者入股时间接近，该交易价格具有公允性。

该次股份支付的动态静态市盈率和动态市盈率情况如下：

项目	2020年12月股份支付
股价/市价（每股公允价值）	18.50元/股
每股净利润（2018年度）	0.67元/股
静态市盈率	27.61
每股净利润（2019年度）	1.07元/股
动态市盈率	17.29

（二）上述股份支付是否以任何形式约定了锁定期或服务期

根据安阳启旭及合伙人2020年4月作出的关于股份锁定的相关承诺，其承诺“自发行人股票在上海证券交易所科创板上市之日起36个月内，本企业不转让或者委托他人管理本企业本次公开发行前直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份”

根据《入伙协议》及《补充约定》的约定，李祖斌先生享有安阳启旭的财产份额无服务期限、公司未来业绩条件等限制，因此属于可立即行权的情况，未约定服务期。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

- 1、访谈公司管理层，了解股份支付实施背景、实施目的和实施范围；
- 2、获取并审阅与股权支付相关的协议文件，判断股份支付的类型；
- 3、判断是否存在等待期、服务期或其他行权条件，了解股份支付的股份来源、股权价格及其确定方法；
- 4、检查发行人确定授予日公允价值的依据，复核股份支付费用的计算过程以及相关的会计处理是否符合《企业会计准则第11号——股份支付》及其他相关规定。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

发行人该次股份支付费用的价格公允，发行人对于该次股份支付的相关会计处理符合企业会计准则的相关规定。

问题22. 关于存货

招股说明书披露，公司存货账面价值10,941.40万元、13,325.76万元、14,255.43万元，占流动资产的比例分别为41.90%、32.42%、25.98%。发行人存货增加主要源于增加原材料及库存商品作为一定的备用库存。

报告期各期末发出商品账面价值分别为269.01万元、514.72万元、427.32万元。

请发行人：（1）按产品类别披露报告期各期末存货各科目的库龄、金额、主要产品的生产周期及销售周期，并结合前述情况分析披露目前存货各个构成产品类别库存水平的合理性、与公司销售的配比性，说明期末产成品保持较高余额是否与年度订单计划相匹配，披露是否存在长库龄产品、滞销产品等情形，存货跌价准备计提是否充分；（2）披露同行业可比公司的存货跌价准备计提政策，并分析发行人存货跌价准备计提政策是否与行业惯例一致。

请发行人说明：（1）可变现净值的确定方法，减值测试的具体内容；报告期内发行人产品之间是否具有迭代关系，旧代际产品的可变现净值是否会低于成本，存货跌价准备计提的充分性；（2）发出商品对应的客户及销售合同，期后确认收入情况，是否存在长期未结转的发出商品，公司对发出商品控制措施及有效性；（3）说明存货盘点制度、报告期内的盘点情况及内部控制制度建立健全情况、设计和执行的有效性，包括但不限于存货的盘点范围、盘点结果等。

请申报会计师核查以上情况，并发表明确意见。

回复：

一、发行人披露

（一）按产品类别披露报告期各期末存货各科目的库龄、金额、主要产品的生产周期及销售周期，并结合前述情况分析披露目前存货各个构成产品类别

库存水平的合理性、与公司销售的配比性，说明期末产成品保持较高余额是否与年度订单计划相匹配，披露是否存在长库龄产品、滞销产品等情形，存货跌价准备计提是否充分

1、按产品类别披露报告期各期末存货各科目的库龄、金额、主要产品的生产周期及销售周期

报告期各期末，公司存货库龄情况如下：

单位：万元

时间	项目	金额	库龄			
			1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
2020年6月30日	原材料	4,646.03	3,659.22	522.83	385.84	78.13
	在产品	905.01	905.01	-	-	-
	库存商品	8,086.96	4,322.55	2,358.75	636.20	769.45
	周转材料	2.43	2.13	0.13	0.11	0.05
	发出商品	182.76	182.76	-	-	-
	委托加工物资	47.53	47.53	-	-	-
	合计	13,870.71	9,119.21	2,881.72	1,022.15	847.63
2019年12月31日	原材料	4,441.12	3,480.81	689.55	240.96	29.80
	在产品	1,024.24	1,024.24	-	-	-
	库存商品	8,313.04	5,028.40	1,938.18	640.18	706.28
	周转材料	2.86	2.16	0.20	0.51	-
	发出商品	427.32	427.32	-	-	-
	委托加工物资	46.84	46.84	-	-	-
	合计	14,255.43	10,009.77	2,627.93	881.64	736.08
2018年12月31日	原材料	3,577.22	2,981.89	459.33	80.48	55.52
	在产品	1,307.73	1,307.73	-	-	-
	库存商品	7,919.57	5,257.88	1,473.61	488.50	699.58
	周转材料	3.02	1.17	1.86	-	-
	发出商品	514.72	514.72	-	-	-
	委托加工物资	3.50	3.50	-	-	-
	合计	13,325.76	10,066.89	1,934.79	568.98	755.10
2017年12月31日	原材料	2,326.99	1,837.41	174.02	315.56	-
	在产品	1,079.80	1,079.80	-	-	-
	库存商品	7,206.41	4,463.88	1,391.14	1,220.02	131.38
	周转材料	3.44	3.44	-	-	-
	发出商品	269.01	269.01	-	-	-
	委托加工物资	55.76	55.76	-	-	-

	合计	10,941.40	7,709.29	1,565.15	1,535.57	131.38
--	----	-----------	----------	----------	----------	--------

报告期各期末，公司1年以内的存货占比分别为70.46%、75.54%、70.22%、和65.74%，三年以上的存货占比分别为1.20%、5.67%、5.16%、6.11%。报告期内，公司长库龄存货占比较小，存货库龄结构整体良好。

报告期内，公司主要产品的生产周期和销售周期情况如下：

产品类别	产品名称	生产周期	销售周期
康复评定设备	语言障碍康复评估训练系统	约2个月	5-13天
	平衡功能训练及评估系统		
康复训练设备	多关节主被动训练仪	1-4个月	5-13天
	多体位医用诊疗床		
	四肢联动康复训练仪		
	智能下肢反馈康复训练系统		
	直立床		
康复理疗设备	熏蒸治疗机	2-4个月	5-13天
	体外冲击波治疗仪		
	电脑中频治疗仪		
	颈腰椎治疗多功能牵引床		
	极超短波治疗机		
	电脑恒温电蜡治疗仪		
	经颅磁脑病生理治疗仪		
	智能疼痛治疗仪		
	空气波压力治疗仪		
	立体动态干扰电治疗仪		
	智能艾蒸灸慰仪		
	磁振热治疗仪		
	多功能牵引床		
	短波治疗仪		
吞咽神经和肌肉电刺激仪			

公司具有完整的生产链条，包括基础原材料采购、加工装配、成品包装、成品入库等环节，生产周期较长，一般为1-4个月。公司销售主要采取先款后货的方式，销售环节包括接受订单、收到货款、产品出库、客户签收，收到货款至产品出库一般为1-3天，产品出库到客户签收因运输方式、距离等因素时间会有一定波动，销售周期整体约5-13天。

2、分析披露目前存货各个构成产品类别库存水平的合理性、与公司销售的配比性

(1) 报告期各期末，公司存货具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2020. 6. 30		2019. 12. 31		2018. 12. 31		2017. 12. 31	
	账面价值	占比	账面价值	占比	账面价值	占比	账面价值	占比
原材料	4,646.03	33.50%	4,441.12	31.15%	3,577.22	26.84%	2,326.99	21.27%
在产品	905.01	6.52%	1,024.24	7.18%	1,307.73	9.81%	1,079.80	9.87%
库存商品	8,086.96	58.30%	8,313.04	58.31%	7,919.57	59.43%	7,206.41	65.86%
周转材料	2.43	0.02%	2.86	0.02%	3.02	0.02%	3.44	0.03%
发出商品	182.76	1.32%	427.32	3.00%	514.72	3.86%	269.01	2.46%
委托加工物资	47.53	0.34%	46.84	0.33%	3.50	0.03%	55.76	0.51%
合计	13,870.71	100.00%	14,255.43	100.00%	13,325.76	100.00%	10,941.40	100.00%

公司存货主要由原材料和库存商品构成，原材料和库存商品占存货的比例分别为87.13%、86.27%、89.46%、91.80%。

公司原材料主要为电子电器类、钢材板材类、五金类、包装类、配件等，公司是国内少数具有全系列康复医疗器械生产能力的企业之一，产品生产链较长，从钢材、板材、电子元器件等原材料投产至产成品入库一般均由发行人独立完成，因此原材料在公司存货中占比较大。同时，因公司拥有400种产品，对应的原材料种类规格较多，综合考虑原材料的批次运输成本及产品生产的及时性，公司对大部分原材料会进行一定的储备。

公司产品结构丰富、产品覆盖面较广。公司日常管理中以库存订单式生产为主，为了应对医院、残联、民政和教育等领域等客户整体方案采购的要求，各产品均设有安全库存，导致库存商品结存较高。同时，公司销售模式通常为先款后货，为保障客户付款后第一时间取得商品，公司对发货时间要求极短，需要较高的安全库存。

(2) 报告期内，发行人与同行业可比上市公司存货余额与销售的配比情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
伟思医疗	主营业务收入	未披露	31,702.58	20,618.76	14,321.00

	存货	未披露	3,153.33	1,998.03	1,420.39
	存货占比	未披露	9.95%	9.69%	9.92%
普门科技	主营业务收入	25,932.11	42,015.85	32,186.56	24,900.35
	存货	7,744.70	4,607.26	3,863.02	3,833.14
	存货占比	29.87%	10.97%	12.00%	15.39%
翔宇医疗	主营业务收入	18,424.33	42,302.44	35,695.82	28,827.57
	存货	13,870.71	14,255.43	13,325.76	10,941.40
	存货占比	75.28%	33.70%	37.33%	37.95%

对比同行业可比上市公司，发行人期末存货余额占主营业务收入比例较高。

主要原因系：

伟思医疗主要负责产品的核心技术研究、软件开发、硬件整体方案设计和系统组件设计，部分环节由供应商定制生产后再由伟思医疗进行整机装配、调试和检验，主要生产工序大部分在外部单位，无需大量原材料和备货，存货占比较低。

普门科技的主营产品中包括了体外诊断试剂类产品，试剂类产品中部分抗原、抗体等生物试剂类原材料、部分半成品及产成品需冷藏或冷冻储存，储存要求较高、保质期较短导致备货较少，因此存货占比较低。

发行人因产品种类丰富、生产链条较长、先款后货的销售模式需要公司原材料及产成品库存储备充足。因此，发行人期末存货余额占主营业务收入比例较高。

(3) 库存商品与销售收入的匹配情况

由于公司原材料主要为基础材料，可以广泛应用于各个产品大类，与销售收入无明显配比关系。库存商品与收入具有一定匹配关系，库存商品与销售收入的匹配情况如下：

产品大类	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	销售收入占比	库存商品占比	销售收入占比	库存商品占比	销售收入占比	库存商品占比	销售收入占比	库存商品占比
康复评定设备类	3.86%	1.21%	3.74%	1.87%	2.66%	1.27%	3.06%	1.77%
康复训练设备类	27.53%	23.35%	31.67%	21.80%	28.12%	20.29%	28.14%	21.31%
康复理疗设备类	59.18%	39.11%	55.51%	37.08%	58.53%	33.85%	59.39%	33.14%
经营及配件产品	9.42%	36.33%	9.08%	39.24%	10.69%	44.60%	9.41%	43.79%

合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100%	100.00%
----	---------	---------	---------	---------	---------	---------	------	---------

报告期内，发行人自产产品结存与收入占比基本保持一致。

报告期各期末，公司库存商品余额约40%为经营产品，经营产品库存占其年度销售收入的比例较高。代理进口产品包括激光磁场理疗仪、深层肌肉按摩器等，公司采购该类产品的主要用于丰富产品种类，该类产品的采购周期长、单价高、单笔采购量大，销售需要较长时间的推广宣传，为了给客户整包采购提供更多选择，优化客户体验，公司设有较高的安全库存。公司自产产品包括康复评定设备、康复训练设备和康复理疗设备的库存商品余额占销售收入的比例相对较低且相对稳定。

3、说明期末产成品保持较高余额是否与年度订单计划相匹配

公司各年度销售部门针对未来销售预测及历史销售数据分析制定销售目标及计划，生产部门按照年度计划制定月度生产计划，期末产成品余额与年度订单计划相匹配。

4、披露是否存在长库龄产品、滞销产品等情形，存货跌价准备计提是否充分

报告期各期末，公司库龄1年以内的存货占比分别为72.31%、76.35%和72.71%、65.74%，库龄3年以上的存货占比分别为0.89%、5.20%、5.11%、6.11%，长库龄存货占比较小，我们将库龄3年以上且近三年无销售记录的产品认定为滞销产品。

公司综合库存商品库龄、状态、滞销情况等因素，判断产品的减值迹象，对于可变现净值明显低于账面价值的产品计提存货跌价准备，存货跌价准备已充分计提。

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产构成分析”之“1、流动资产构成分析”之“（8）存货”补充披露上述内容。

（二）披露同行业可比公司的存货跌价准备计提政策，并分析发行人存货跌价准备计提政策是否与行业惯例一致

发行人存货跌价准备计提政策：

公司名称	存货跌价准备计提政策
普门科技	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额；资产负债表日按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。
伟思医疗	存货可变现净值按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。期末，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益；以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备。
翔宇医疗	期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。 除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。 本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。

与可比公司伟思医疗、普门科技相比，公司报告期内的存货跌价准备计提政策无重大差异，与行业惯例一致。

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“六、报告期内采用的重要会计政策和会计估计”之“（十五）重要会计政策或会计估计与可比上市公司的差异”补充披露上述内容。

二、发行人说明

（一）可变现净值的确定方法，减值测试的具体内容；报告期内发行人产品之间是否具有迭代关系，旧代际产品的可变现净值是否会低于成本，存货跌

价准备计提的充分性

1、可变现净值的确定方法，减值测试的具体内容

报告期内，发行人存货可变现净值的确定方法如下：

(1) 产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；

(2) 需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；

(3) 为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

报告期各期末，发行人对存货进行减值测试，发行人按照成本与可变现净值孰低进行减值测试，可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。

2、报告期内发行人产品之间是否具有迭代关系，旧代际产品的可变现净值是否会低于成本，存货跌价准备计提的充分性

根据行业历史数据显示，康复医疗器械设备迭代周期较长一般为5-10年，且康复医疗器械市场为多层次需求市场，消费群体的水平层次不同，发行人报告期内不存在迭代产品。

报告期内，发行人长库龄存货占比较小，存货跌价准备按照成本与可变现净值孰低测试计提，报告期内发行人与同行业可比上市公司存货跌价准备计提比例无较大差异，符合行业特征，。

报告期内，发行人与同行业可比上市公司存货跌价准备计提比例情况如下：

可比公司	2020年6月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
伟思医疗	未披露	0.03%	0.07%	3.46%
普门科技	2.58%	4.41%	3.24%	1.80%

平均	2.58%	2.22%	1.66%	2.63%
翔宇医疗	4.18%	3.68%	1.74%	1.57%

(二) 发出商品对应的客户及销售合同，期后确认收入情况，是否存在长期未结转的发出商品，公司对发出商品控制措施及有效性

公司发出商品主要为公司已发货但尚未达到确认收入要求的商品。报告期末，公司发出商品余额分别为269.01万元、514.72万元、427.32万元、182.76万元。

报告期各期末，发行人发出商品前五大客户对应的销售订单及期后确认收入的时段情况如下：

单位：万元

2020年6月30日				
序号	客户	金额	销售订单时间	确认收入时间
1	河南怡众医疗器械有限公司	27.20	2020年6月	2020年7月
2	贵州盛亿医疗器械有限公司	11.05	2020年6月	2020年7月
3	陕西捷顺医疗设备有限公司	9.62	2020年6月	2020年7月
4	新疆德芮健医疗科技有限公司	4.97	2020年6月	2020年7月
5	广州文瑞医疗器械有限公司	4.13	2020年6月	2020年7月
2019年12月31日				
序号	客户	金额	销售订单时间	确认收入时间
1	新里程安钢总医院	128.58	2019年11月	2020年1月
2	武汉益源康医疗科技有限公司	13.41	2019年12月	2020年1月
3	五莲县卫生健康局	12.93	2019年12月	2020年3月
4	沈阳合众远业科技有限公司	9.64	2019年12月	2020年1月
5	河南新医界医疗科技有限公司	9.22	2019年12月	2020年1月
2018年12月31日				
序号	客户	金额	销售订单时间	确认收入时间
1	国药集团	72.57	2018年12月	2019年1月
1.1	国药集团河南省医疗器械有限公司	71.09	2018年12月	2019年1月
1.2	国药集团新疆医学器材有限公司	1.48	2018年12月	2019年1月
2	汉中市第二人民医院	51.29	2018年12月	2019年1月
3	河北客比拉德医疗器械销售有限公司	21.02	2018年12月	2019年1月
4	(越南) Dong A Pharmaceutical Trading Co.Ttd	15.89	2018年12月	2019年1月
5	安徽省玖保医疗器械有限公司	13.39	2018年12月	2019年1月
2017年12月31日				

序号	客户	金额	销售订单时间	确认收入时间
1	衡水澳康医疗器械贸易有限公司	10.71	2017年12月	2018年1月
2	海南瑞雅鑫医疗器械有限公司	10.09	2017年12月	2018年1月
3	云南辉正美医疗器械有限责任公司	8.16	2017年12月	2018年1月
4	广州市宇洪贸易有限公司	6.62	2017年12月	2018年1月
5	浙江皓日医疗设备有限公司	6.51	2017年12月	2018年1月

公司产品销售一般依照客户需求选择物流、自送、客户自提等方式运输，其中以物流和自送方式为主，该两类方式从发货到满足收入确认条件一般为7天左右。报告期内，期末发出商品基本在次年1月确认收入。

发出商品作为存货的重要组成部分，为了加强对发出商品的管控，在财务管理制度中规定：销售部人员负责跟进产品的物流运输信息，同时每月对已发出商品及时与客户进行对账，核对发出商品的数量、单价、金额等，对于客户签收确认的销售收入并结转发出商品至当期的销售成本，如有异议需及时解决，确保发出商品管控有效。

报告期内，公司制定并有效执行了发出商品管控制度，各期末发出商品余额控制在合理水平，不存在长期挂账的发出商品，发出商品后续结算回款情况正常，发出商品管控措施有效。

(三) 说明存货盘点制度、报告期内的盘点情况及内部控制制度建立健全情况、设计和执行的有效性，包括但不限于存货的盘点范围、盘点结果等

发行人对于存货管理根据《企业内部控制应用指引》等相关文件及公司实际情况制定并实施了《资产盘点管理制度》，制度明确规定了存货盘点制度，该制度规定了盘点工作开展流程、盘点工作的分工、盘点方式、盘点范围以及盘点结果的处理等，具体如下：

- 1、财务部需监督采购部建立供应商管理台账，财务需审核供应链中出入库存货情况，并于次月2个工作日内核对供应链中存货金额与账面的差异；
- 2、存货保管部门（仓库、车间）需每月末对存货进行全盘；
- 3、财务部每月末及每季末对存货进行抽盘，抽盘金额50%（产成品80%）、

品规量10%以上；

4、每年末或审计日，审计人员监督存货盘点；

5、每次存货盘点需制定盘点计划，提前打印盘点表，事后编制盘点分析报告。

报告期内，发行人严格按照以上制度进行存货盘点，并在每年末进行存货全盘，存货盘点内控制度建立健全、设计和执行有效。

报告期各期末，发行人对存货进行了全面盘点，情况如下：

单位：万元

项目	2020年6月30日		2019年末		2018年末		2017年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	4,759.50	100%	4,537.96	100%	3,598.93	100%	2,341.83	100%
在产品	905.01	100%	1,024.24	100%	1,307.73	100%	1,079.80	100%
库存商品	8,579.04	100%	8,760.20	100%	8,134.26	100%	7,366.34	100%
周转材料	2.43	100%	2.86	100%	3.02	100%	3.44	100%
合计	14,245.98	100%	14,325.26	100%	13,043.94	100%	10,791.41	100%

注：存货盘点金额以减去存货跌价准备前的原值列示。

因委托加工物资金额较小，发行人期末未亲自前往现场盘点，各期末由申报会计师发函确认，发函确认比例100%。

报告期内，发行人严格按存货盘点制度的要求进行存货盘点。报告期各期末，发行人仓库管理人员均对存货进行全面盘点，财务人员会同申报会计师进行存货监盘，盘点账面数与实物数量差异极小，各年度差异金额均低于1‰，原因主要为：1、食品药品监督管理局抽样检查，抽样存货仍在账上，均有《医疗器械抽样记录及凭证》证明；2、存货返厂家维修，维修存货仍在账上，均有返厂维修单及快递签收证明；3、低值配件存在采购供应商为防止运输损坏多发货几个的情况，但价值极小。

三、核查情况

（一）核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

1、了解和评价发行人与存货管理相关的关键内部控制的设计和运行的有效性，包括存货的入库、储存、生产、出库、盘点等；

2、获取发行人原材料、半成品、产成品等存货的收发存明细表及库龄表，结合收入情况分析各年末存货余额结构及变动情况合理性；

3、查阅同行业可比上市公司存货跌价准备计提政策，分析公司存货跌价准备计提政策是否与行业惯例一致；

4、对发行人财务部门、生产部门的相关人员进行访谈，了解发行人存货库存状况和备货情况、存货跌价准备的确认原则和主要依据，核查发行人存货跌价准备计提是否充分；

5、获取发行人原材料、半成品、产成品等存货的收发存明细表及库龄表，结合收入情况分析各年末存货余额及变动情况合理性，是否存在迭代产品；

6、查阅发行人报告期各期末发出商品明细表，核对发出商品期后客户签收时间统计的准确性。

7、对报告期内发行人存货实施监盘程序，监盘情况如下：

（1）获取发行人存货管理制度，了解发行人盘点情况，发行人年终盘点时停止生产以及收发货等货物移动；

（2）获取发行人书面盘点计划、具体盘点时间、盘点人员与分工，参与发行人盘点会议，了解管理层用以记录和控制存货盘点的结果和指令的程序，制定的存货盘点程序，并结合发行人实际情况评价是否有效；

（3）获取发行人完整的存货存放地点清单，并将报告期内存货存放地点清单进行比较；询问发行人仓库人员以了解有关存货存放地点的情况；通过结合检查发行人存货的出、入库单，关注是否存在未纳入盘点范围的仓库；检查发行人费用支出明细账和租赁合同、固定资产-房屋建筑物清单，关注是否存在租赁仓库未纳入发行人提供的仓库清单中以及可能存放存货的房屋建筑物；

（4）发行人在年终盘点期间中止存货出入库及生产，获取盘点日前后存货收发及移动的凭证，检查库存记录与会计记录期末截止是否一致；

(5) 根据发行人盘点计划的分组情况来安排人员同时对发行人不同盘点小组的盘点过程进行全面监盘；在发行人盘点存货时观察盘点现场，确定应纳入盘点范围的存货是否经过整理和排列，是否附有盘点标识，对未纳入盘点范围的存货查明原因；

(6) 在发行人存货盘点结束前，再次观察盘点现场以及所有盘点记录，以确定所有应纳入盘点范围的存货是否存在漏盘现象，检查发行人已发放的盘点表单是否全部收回；取得并复核发行人盘点结果汇总表，完成存货监盘小结。

(7) 2017年末、2018年末、2019年末、2020年6月末，抽盘比例如下：

单位：万元

项目	2020年6月末		2019年末		2018年末		2017年末	
	抽盘比例	抽盘比例	抽盘金额	抽盘比例	抽盘金额	抽盘比例	抽盘金额	抽盘比例
原材料	3,503.35	73.61%	4,487.04	98.88%	3,332.78	92.60%	1,729.93	73.87%
在产品	716.02	79.12%	905.34	88.39%	1,166.89	89.23%	932.30	86.34%
库存商品	7,243.93	84.44%	8,665.59	98.92%	8,014.69	98.53%	6,760.83	91.78%
周转材料	2.43	100.00%	2.86	100.00%	3.02	100.00%	3.44	100.00%
合计	11,465.71	80.48%	14,060.83	98.15%	12,517.38	95.96%	9,426.50	87.35%

注：申报会计师对委托加工物资报告期内均采用函证方式进项核查，函证金额为100%，回函均相符。

(二) 核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人存货库龄主要集中在1年以内，存货库龄结构合理，各期末存货跌价准备计提充分；

2、存货跌价准备计提政策与行业惯例一致；

3、报告期内，发行人存货跌价准备计提政策合理，对存货减值测试充分，不存在迭代产品，存货跌价准备计提充分；

4、报告期各期末发行人原材料、库存商品、发出商品及在产品的结存结构合理，与公司销售匹配，符合公司实际情况；

5、报告期各期末发出商品期后均已确认收入并结转成本，不存在长期未确

认收入的发出商品；

6、报告期内，发行人建立了完善的存货管理、盘点内部控制制度并得到了有效执行，申报会计师在报告期各期末对发行人存货实施监盘，监盘过程中发现的差异极小，且均为非实质性差异，与发行人盘点结果基本一致，发行人盘点结果可以确认。

问题23. 关于应收及应付款项

23.1

招股说明书披露，2019年末发行人3年以上账龄的应收账款金额为143.55万元。

请发行人说明：截至报告期末3年以上账龄的应收账款客户名称、经营状况，较长时间未收回相关款项的原因，坏账计提是否充分。

回复：

（一）截至报告期末3年以上账龄的应收账款客户名称、经营状况，较长时间未收回相关款项的原因，坏账计提是否充分

截止2019年12月31日，3年以上账龄的应收账款客户名称、经营状况，较长时间未收回相关款项的原因及坏账情况如下表所示：

客户名称	应收账款金额	账龄	坏账计提比例	坏账计提金额	经营状况	未收回原因
四平市中医医院	124.75	3-4年	50%	62.37	正常经营	客户逾期未支付
新郑市中医院	8.05	5年以上	100%	8.05	正常经营	客户逾期未支付
清丰县残疾人联合会	1.55	5年以上	100%	1.55	正常经营	客户逾期未支付
成都军区昆明总医院	1.41	3-4年	50%	0.70	正常经营	客户逾期未支付
酒泉同济中西医结合医院	1.31	5年以上	100%	1.31	正常经营	客户逾期未支付
中国第三军医大学第一附属医院	1.10	3-4年	50%	0.55	正常经营	客户逾期未支付
安阳市殷都区卫生局	0.95	3-4年	50%	0.48	正常经营	客户逾期未支付
义乌市苏溪中心卫生院	0.50	5年以上	100%	0.50	正常经营	客户逾期未支付
天水广济医院	0.48	3-4年	50%	0.24	正常经营	客户逾期未支付

客户名称	应收账款金额	账龄	坏账计提比例	坏账计提金额	经营状况	未收回原因
其他	3.44	3年以上	50%、80%、100%	2.44	正常经营	客户逾期未支付
合计	143.54			78.20		

公司按账龄分析法对应收账款计提坏账，3-4年应收账款计提50%坏账，4-5年账龄计提80%坏账，5年以上账龄计提100%账龄，3年以上账龄的143.54万元应收账款共计提78.20万元坏账，且上述单位经营状况正常，公司目前坏账计提充分。

截止2020年6月30日，3年以上账龄的应收账款客户名称、经营状况，较长时间未收回相关款项的原因及坏账情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	应收账款金额	账龄	坏账计提比例	坏账计提金额	经营状况	未收回原因
四平市中医医院	114.75	4至5年	80.00%	91.80	正常经营	客户逾期未支付
新郑市中医院	7.55	5年以上	100.00%	7.55	正常经营	客户逾期未支付
温岭市中医院	3.05	3至4年	50.00%	1.53	正常经营	客户逾期未支付
哈尔滨市第一医院	2.98	3至4年	50.00%	1.49	正常经营	客户逾期未支付
巴彦县中医院	2.39	3至4年	50.00%	1.20	正常经营	款项7月已收回
伊川县中医院	1.55	5年以上	100.00%	1.55	正常经营	客户逾期未支付
长沙明州康复医院有限公司	1.41	4至5年	80.00%	1.13	正常经营	质保金逾期未回
酒泉同济中西医结合医院	1.31	5年以上	100.00%	1.31	正常经营	质保金逾期未回
广安华泰奎阁医院有限公司	1.10	4至5年	80.00%	0.88	正常经营	质保金逾期未回
其他	7.93	3年以上	50%、80%、100%	5.75	正常经营	客户逾期未支付
合计	144.03			114.18		

公司按账龄分析法对应收账款计提坏账，3-4年应收账款计提50%坏账，4-5年账龄计提80%坏账，5年以上账龄计提100%账龄，3年以上账龄的144.03万元应收账款共计提114.18万元坏账，且上述单位经营状况正常，公司目前坏账计提充分。

（二）核查情况

1、核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

- (1) 对大额应收账款实施函证和走访程序；
- (2) 检查期末大额应收账款客户的订货合同、发货单、出库单、物流单、发票以及银行回款单等相关凭证，验证销售的真实性；
- (3) 访谈发行人管理层，了解长期未收回款项原因，并判断其原因合理性；
- (4) 复核发行人应收账款按账龄结构计提坏账准备是否充分。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为，应收账款期末余额真实准确、坏账准备计提充分。

23.2

招股说明书披露，报告期各期末发行人长期应收款分别为0万元、1,241.05万元和2,115.49万元，主要为分期收款销售产品产生。根据审计报告，发行人未对长期应收款计提减值。

请发行人说明：未对长期应收款计提减值的原因，是否存在客户未按照分期付款协议支付相关款项或逾期的情形，未计提减值是否符合行业惯例及《企业会计准则》的规定。

回复：

(一) 未对长期应收款计提减值的原因，是否存在客户未按照分期付款协议支付相关款项或逾期的情形，未计提减值是否符合行业惯例及《企业会计准则》的规定

报告期内，公司长期应收款回款情况如下：

单位：万元

报告期	序号	客户名称	合同约定回款金额①	实际回款金额②	回款金额差异①-②
2020年 1-6月	1	山阴县中医医院	118.50	124.20	-5.70
	2	阳信县中医医院	105.00	105.00	-
	3	五莲县卫生和计划生育局	220.83	221.11	-0.28
	4	武川县蒙医中医医院	100.00	105.00	-5.00

	5	德江县民族中医院	207.26	230.00	-22.74
	6	鞍山市第二医院	25.31	25.31	-
	7	汉中市第二人民医院	41.06	25.81	15.25
	8	清水河县中蒙医院	188.83	246.10	-57.27
	9	铜川市中医医院	250.51	250.51	-
	10	克什克腾旗经棚镇三义卫生院	12.21	12.21	-
	11	黑龙江省林业第二医院	31.73	58.93	-27.20
	12	辽宁腾盛医疗科技有限公司	80.50	81.67	-1.17
	13	新里程安钢总医院	203.00	202.33	0.67
	14	五莲县卫生健康局	23.09	23.09	-
	15	内黄县二安镇卫生院	12.77	12.77	-
	16	内黄县井店镇卫生院	6.00	6.00	-
	17	内黄县石盘屯乡卫生院	5.67	7.00	-1.33
	18	内黄县楚旺镇卫生院	8.00	8.00	-
	19	内黄县张龙乡卫生院	8.85	8.85	-
	20	内黄县中召乡卫生院	6.00	6.00	
		合计	1,655.11	1,759.89	-104.78
2019年	1	山阴县中医医院	87.50	94.20	-6.70
	2	阳信县中医医院	75.00	75.00	-
	3	五莲县卫生和计划生育局	180.68	181.00	-0.32
	4	武川县蒙医中医医院	70.00	65.00	5.00
	5	德江县民族中医院	171.14	180.00	-8.86
	6	鞍山市第二医院	17.32	17.32	-
	7	汉中市第二人民医院	22.76	13.61	9.15
	8	清水河县中蒙医院	176.98	176.98	-
	9	铜川市中医医院	140.53	140.53	-
	10	克什克腾旗经棚镇三义卫生院	12.21	12.21	-
	11	黑龙江省林业第二医院	4.53	31.73	-27.20
	12	辽宁腾盛医疗科技有限公司	73.50	75.83	-2.33
			合计	1,032.14	1,063.40
2018年	1	山阴县中医医院	25.50	10.00	15.50
	2	阳信县中医医院	15.00	15.00	-
	3	五莲县卫生和计划生育局	100.38	100.38	-
	4	武川县蒙医中医医院	10.00	5.00	5.00
	5	德江县民族中医院	98.90	90.00	8.90
	6	鞍山市第二医院	1.33	-	1.33
		合计	251.11	220.38	30.73

报告期内，客户的资金及信用情况较好，经个别认定，存在坏账损失的风险较小，故报告期各期末未对该客户的长期应收款计提坏账准备。

（二）核查情况

1、核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

- (1) 对长期应收款客户实施走访和函证程序；
- (2) 对长期应收款折现率的确定借助专家意见，按折现率计算其在报告期各时点数据；
- (3) 分析判断长期应收款单位性质，判断其业务存在的商业理由；
- (4) 查询长期应收款单位的回款情况，判断其是否存在减值情况。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为，长期应收款账务处理符合企业会计准则的相关规定。

23.3

招股说明书披露，报告期各期末其他应付款中保证金金额分别为1,986.45万元、1,798.53万元、2,840.19万元。根据申报材料，若间接客户未完成年度考核指标，将按未完成年度考核指标的比例相应扣除保证金。

请发行人：（1）结合间接客户数量及保证金收取比例，说明报告期内保证金余额的波动原因，保证金余额与销售收入的匹配性；（2）说明报告期内完成年度考核指标的间接客户数量及占比情况；（3）对保证金的会计处理。

请申报会计师核查以上23.1-23.3事项，并发表明确意见。

回复：

（一）结合间接客户数量及保证金收取比例，说明报告期内保证金余额的波动原因，保证金余额与销售收入的匹配性

发行人代理商客户会在代理协议里约定保证金金额，近三年，代理商数量、保证金余额占收入的比例情况如下：

单位：万元

客户名称	2019年度 /2019.12.31	2018年度 /2018.12.31	2017年度 /2017.12.31
------	-----------------------	-----------------------	-----------------------

代理商数量	445家	501家	508家
保证金金额	2,840.19	1,798.53	1,986.45
代理商营业收入	12,984.74	11,600.25	12,419.91
保证金余额与收入比重	21.87%	15.50%	15.99%

公司保证金金额根据与代理商约定的目标任务决定,与销售收入无直接对应关系,保证金比例的区间为1%-10%。报告期内,公司保证金余额与代理收入呈同向增长趋势。

(二) 说明报告期内完成年度考核指标的间接客户数量及占比情况

报告期各年,完成年度考核指标的间接客户数量及占比情况如下:

期间	签订公司数(家)	完成公司数	完成占比率
2019年度	445	139	31.24%
2018年度	501	133	26.55%
2017年度	508	95	18.70%

(三) 对保证金的会计处理

报告期内,发行人对保证金的会计处理方式如下:

收到间接客户保证金时,做以下会计分录

借: 银行存款

贷: 其他应付款

任务期满,间接客户可以选择保证金抵货款或退还保证金。未完成任务的间接客户,如选择原路退回保证金,将会扣除未完成任务占总任务比例的保证金。报告期内,未存在代理商未完成任务而选择退回保证金业务。

保证金抵货款时,会计处理为:

借: 其他应付款

贷: 应收账款

(四) 核查情况

1、核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

(1) 访谈公司管理层及相关业务部门负责人，了解间接客户缴纳保证金的商业理由，结合企业间接销售模式，判断其合理性；

(2) 选取样本对保证金期末余额实施函证程序，对主要间接客户进行访谈；

(3) 检查保证金减少对应的银行支出流水或收入确认，获取银行回单或收入发货单、出库单、签收单，对保证金减少获取充分适当证据；

(4) 结合间接客户数量及报告期各期收入，分析保证金金额与收入对应关系。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为，报告期内，发行人保证金余额受代理目标任务、代理期间等综合因数影响，与销售收入无直接对应关系。

问题25. 其他财务事项

25.1

根据审计报告，（香港）ASquaredLtd. 报告期内2017-2018年为发行人预付账款前五大，2019年对其预付货款123.2万元全额计提坏账。

预付账款前五大中深圳讯丰通医疗股份有限公司、（台湾）THUNDERTIGERCORP、（韩国）YOUNGILMCO., LTD为发行人前五大供应商，采购内容为电子电器类、进口配件等。

请发行人说明：（1）向（香港）ASquaredLtd. 采购的具体内容、采购时间，（香港）ASquaredLtd. 主营业务及经营状况，预付款项无法收回的原因；（2）（香港）ASquaredLtd. 及其实际控制人、股东与发行人是否存在关联关系，是否存在向（香港）ASquaredLtd. 输送利益的情形；（3）向以上供应商采购具体内容，采用预付款模式的原因，是否为发行人关键原材料。

请申报会计师核查以上25.1-25.4事项，并发表明确意见。

回复:

一、发行人说明

(一) 向(香港) ASquaredLtd.采购的具体内容、采购时间, (香港) ASquaredLtd.主营业务及经营状况, 预付款项无法收回的原因

(香港) ASquaredLtd. (以下简称“香港ASQ”) 主要为国内公司提供医疗器械配件进口代理的第三方中介公司。公司2014年开始与香港ASQ合作, 2015、2016年累计通过香港ASQ采购国外医疗器械配件900余万元。

公司在2016年与香港ASQ签订了《供货协议》、《短波供货协议》、《能量转换仪供货协议》, 约定通过香港ASQ购买德国TURTherapietechnik (以下简称德国TUR) 生产的微波治疗仪配件50套、短波治疗仪配件50套、能量转换治疗仪配件30套, 在合同执行的过程中, 香港ASQ于2017-2019年各年分批交付部分产品, 截至2019年12月尚有15.77万欧元(人民币123.2万元) 产品未能如期交付。2018年香港ASQ交付的德国TUR产品经公司品质管理部检验, 其提供的产品无法满足合同约定的技术参数, 并且其提供的配件数量与合同约定不符。公司在2018、2019年持续与香港ASQ、德国TUR沟通, 要求其按照合同约定的技术参数, 如期交付产品。结合实际情况, 公司于2019年决定对其尚未交付产品的货款部分全额计提坏账准备。截至目前, 该事项尚未有进一步结果。

(二) (香港) ASquaredLtd.及其实际控制人、股东与发行人是否存在关联关系, 是否存在向(香港) ASquaredLtd.输送利益的情形

(香港) ASquaredLtd.及其个人股东、实际控制人YUKeeYinGary, 与公司不存在关联关系, 公司不存在向(香港) ASquaredLtd.输送利益的情形。

(三) 向以上供应商采购具体内容, 采用预付款模式的原因, 是否为发行人关键原材料

单位: 万元

公司	2020年1-6月 采购额	2019年采购额	2018年采购额	2017年采购额
(韩国) YOUNGILMCO.,LTD	134.02	172.77	266.73	338.99
(台湾) TTBIOCORPORATION	33.90	401.40	343.19	16.68

THUNDERTIGERCORP				
深圳讯丰通医疗股份有限公司	73.97	443.79	161.75	134.01

注：（韩国）ZEROONEMCO, LTD于2018年改名为（韩国）YOUNGILMCO.,LTD,（台湾）

TTBIOCORPORATION与（台湾）THUNDERTIGERCORP受同一实际控制人控制

发行人从（韩国）YOUNGILMCO.,LTD公司采购的产品主要是智能整脊脉冲枪、深层肌肉按摩器、牵引机床等，采购内容主要为成品设备，是公司为拓宽产品线，更全面的给客户提提供整包服务而采购的经营产品。预付货款采购的模式是由于双方按照合同约定，由公司预付货款后对方开始供货

发行人从（台湾）THUNDERTIGERCORP公司、TTBIOCORPORATION公司采购的材料主要是配件治疗手柄、腔管，是公司根据自身产品功能参数、技术上的相应要求，向对方定制的配件。预付货款采购的模式是由于双方按照合同约定，由公司预付货款后对方开始试制，双方确认后生产、供货。

发行人从深圳讯丰通医疗股份有限公司采购的内容主要是线路板、显示屏等配件以及少量经营产品足下垂助行仪等，配件是公司根据自身产品功能参数、技术上相应要求，向对方定制。足下垂助行仪是公司拓宽产品线，更全面的为客户提供整包服务而采购的经营产品。预付货款采购的模式是按照双方合同约定，公司预付货款后对方开始试制，双方确认后生产、供货。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

1、针对（香港）ASquaredLtd.的预付账款，对采购部门和财务部相关人员进行访谈，了解发行人向（香港）ASquaredLtd.采购的具体内容、采购时间、预付款项无法收回的原因，以及（香港）ASquaredLtd.主营业务及经营状况；

2、取得发行人向（香港）ASquaredLtd.采购的合同、票据等原始凭证，核查业务发生的真实性、账务处理的准确性；

3、搜索（香港）ASquaredLtd.的相关信息，取得公司工商年申报表，核查其实际控制人及股东信息，获取发行人关于是否存在关联关系的说明，并进行核查；

4、取得发行人与深圳讯丰通医疗股份有限公司、(台湾)THUNDERTIGERCORP、(韩国)YOUNGILMCO.,LTD之间的合同、票据等原始凭证,对深圳讯丰通医疗股份有限公司、(台湾)THUNDERTIGERCORP、(韩国)YOUNGILMCO.,LTD进行走访,了解发行人向其采购具体内容及金额等;

5、访谈发行人管理层,了解采购的商品是否属于发行人关键原材料,采用预付款模式结算的主要原因等。

(二) 核查结论

经核查,申报会计师认为:

1、发行人向(香港)ASquaredLtd.采购情况真实;

2、(香港)ASquaredLtd.及其实际控制人、股东与发行人不存在关联关系,不存在向(香港)ASquaredLtd.输送利益的情形;

3、发行人向以上供应商采购情况具有真实性,部分采购内容为发行人少量产品的主要配件,采用预付款模式具有合理性。

25.2

根据审计报告,截至报告期末发行人预收账款中账龄超过一年的预收账款金额为355.25万元。

请发行人说明:预收款项账龄超过一年未转化成销售收入的原因及主要客户情况,按客户类型(代理商、一般间接客户、直销客户)分别列示报告期各期预收购货款期初金额、增减金额、期末余额。

回复:

一、发行人说明

(一) 预收款项账龄超过一年未转化成销售收入的原因及主要客户

2019年末公司账龄超过一年以上的预收款项为355.25万元,共计客户289家,平均每家1.23万元。

公司部分预收款项账龄超过一年以上，未转化成销售收入的主要原因系，公司一般会给予部分客户一定预收货款的比例折扣。同时，公司与部分代理商、一般间接客户等属于长期合作关系，在与客户的后续合作中，需要持续为客户提供各类配件、耗材等，配件、耗材的单次销售金额较低，销售频率高。基于公司与客户的良好合作关系，客户通常会预存货款，根据销售情况逐笔扣减，导致报告期内存在一定的长账龄预收账款

截止2019年12月31日，公司账龄超过一年以上的前五大预收款对应的主要客户明细如下：

单位：万元

公司名称	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
河北怡扬商贸有限公司	50.46	1.60	7.25	44.81
石家庄逢愈医疗器械贸易有限公司	67.00	30.71	63.74	33.97
河南中标科技有限公司	25.00	-	-	25.00
珠海黑马医学仪器有限公司	15.68	-	-	15.68
潍坊昌晖商贸有限公司	50.15	0.37	36.84	13.68
合计	208.29	32.68	107.83	133.14

(二) 按客户类型（代理商、一般间接客户、直销客户）分别列示报告期各期预收购货款期初金额、增减金额、期末余额

报告期各期，账龄一年以上的预收款按客户类型列式情况如下：

单位：万元

日期	客户类型	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额	账龄一年以上
2020-6-30	代理商	58.92	0.41	7.10	52.23	21.94
	一般间接客户	878.34	280.67	439.39	563.38	387.94
	直销客户	39.92	0.76	4.49	36.19	35.43
	合计	977.19	281.84	450.99	651.80	445.31
2019-12-31	代理商	261.92	44.55	221.81	84.66	43.00
	一般间接客户	412.26	58.76	136.14	334.87	276.06
	直销客户	33.96	2.30	0.06	36.20	36.18
	合计	708.14	105.61	358.02	455.73	355.25
2018-12-31	代理商	64.27	120.05	56.72	127.60	15.25
	一般间接客户	182.20	255.07	25.66	411.61	149.46
	直销客户	44.92	-2.08	-11.21	54.06	47.27
	合计	291.39	373.04	71.16	593.27	211.99
2017-12-31	代理商	26.78	2.25	6.58	22.44	20.72

	一般间接客户	101.68	2.67	18.12	86.24	85.10
	直销客户	35.18	0.60	9.73	26.05	25.45
	合计	163.64	5.52	34.43	134.73	131.27

注：2020年6月30日公司预收账款列式为合同负债。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

1、对发行人营销中心、财务部进行访谈，了解账龄超过一年的预收账款未转化成销售收入的原因及主要客户情况；

2、抽取报告期各期末账龄超过一年的前五大预收账款，取得其合同及打款凭证，核查真实性；

3、区分客户类型分别列示报告期各期预收购货款期初金额、增减金额、期末余额。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

超过一年的预收账款未转化成销售收入具有真实性及合理性。

25.3

招股说明书披露，郑州捷创睿软件开发有限公司自行研发生产的非嵌入式软件产品适用即征即退政策。

请发行人说明：（1）非嵌入式软件产品报告期各期的收入、占比、定价方法等；（2）软件收入与退税之间的勾稽关系。

回复：

一、发行人说明

（一）非嵌入式软件产品报告期各期的收入、占比、定价方法等

1、发行人子公司郑州捷创睿报告期内各期的非嵌入式软件销售收入占比情况：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
非嵌入式软件收入	635.47	297.53	283.6	104.08
营业收入	1,311.64	1,826.67	2,340.07	1,859.37
非嵌入式软件占营业收入的比例	48.45%	16.29%	12.12%	5.60%

2020年1-6月发行人非嵌入式软件收入增加较多的原因系采购子公司郑州捷创睿开发的非嵌入式软件“捷创睿设备服务监管综合管理系统”、“捷创睿用户管理系统”共计362.83万元，计入了非嵌入式软件收入。

2、非嵌入式软件定价方法：

发行人子公司郑州捷创睿生产的非嵌入式软件通常情况下销售给发行人作为发行人产品的重要组成部分，属于发行人根据自身设备需求定制化研发形成的软件，非嵌入软件定价主要考虑公司在研发过程中发生的历史成本支出情况，同类型类似产品的市场价格等，按照双方协议价格成套销售。

（二）软件收入与退税之间的勾稽关系

郑州捷创睿主要从事软件的研发及销售工作，其软件产品均向合并内关联方销售，郑州捷创睿软件产品销售收入与增值税退税存在配比关系，具体情况如下：

单位：万元

收入期间	软件产品销售收入 (a)	增值税应纳税额 (b)	即征即退金额 (b-a*3%)	增值税率	退税实际发放金额	退税占软件产品销售收入比重
2020年1-6月	1,042.49	131.17	99.90	13%	15.97	9.58%
2019年度	1,220.33	159.70	123.09	13%-16%	123.09	10.09%
2018年度	1,522.85	246.06	200.38	16%-17%	200.38	13.16%
2017年度	1,089.95	184.82	152.13	17%	152.13	13.96%
合计	4,875.62	721.75	575.5	-	491.57	11.80%

注：退税发放期与退税对应的销售期间通常存在1-2个月的时间差，故2020年上半年产生的即征即退尚未实际发放完毕。

由上表可见，单独销售部分产生的即征即退增值税金额占软件收入的比例分别为13.96%、13.16%、10.09%、9.58%，随报告期增值税税率的下降而下降，

与增值税实际税负超过3%的部分相匹配。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

- 1、与郑州捷创睿相关负责人访谈，了解非嵌入式软件的定价方法；
- 2、将非嵌入式软件收入与营业收入进行对比，分析占比过高的原因；
- 3、抽样检查非嵌入式销售的合同、发票、付款凭证等，确认销售的真实性、记账的准确性和完整性；
- 4、对软件产品销售收入与退税进行分析性复核。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

郑州捷创睿销售的非嵌入式软件适用即征即退政策，销售收入与退税具有勾稽关系，软件销售收入具有真实性。

25.4

发行人财务报告审计截止日为2019年12月31日，至招股说明书签署日之间超过4个月。

请发行人：参照《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引》的规定，提供经审阅的期间季度的财务报表，并在招股说明书中披露审计截止日后的主要财务信息；同时，发行人应当在招股说明书“重大事项提示”中补充披露下一报告期业绩预告信息，主要包括年初至下一报告期末营业收入、扣除非经常损益前后净利润的预计情况、同比变化趋势及原因等。若前述财务信息与财务报告审计截止日或上年同期相比发生较大变化的，应当披露变化情况、变化原因及由此可能产生的影响。

回复：

一、发行人说明

本回复提交同时，发行人已根据2020年半年报更新申报文件。

二、核查情况

经核查，申报会计师认为：

已对本次提交文件进行复核，已参照相关规定补充披露财务信息。

问题27. 关于新冠疫情对生产经营的影响

请发行人说明：（1）疫情对发行人近期生产经营和财务状况的影响程度，包括具体影响面、停工及开工复工程程度、日常订单或重大合同的履行是否存在障碍、预计一季度及上半年产能产量销量等业务指标情况及是否发生重大变化；（2）如疫情对发行人有较大或重大影响，该影响是否为暂时性或阶段性，是否已采取必要的解决措施，未来期间是否能够逆转并恢复正常状态，是否会对全年经营业绩情况产生重大负面影响，对发行人持续经营能力及发行条件是否有重大不利影响，如有，请在重大事项提示中补充披露上述重大信息。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师核查上述事项，说明判断依据和结论，并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）疫情对发行人近期生产经营和财务状况的影响程度，包括具体影响面、停工及开工复工程程度、日常订单或重大合同的履行是否存在障碍、预计一季度及上半年产能产量销量等业务指标情况及是否发生重大变化

1、疫情对发行人生产经营层面的影响

2020年1月至今，我国爆发新型冠状病毒肺炎疫情，截至目前，疫情对于发行人生产经营的影响有限，公司不存在重大持续经营问题。主要影响情况如下：

（1）销售方面

公司销售以境内客户为主，报告期各期境内客户收入占比均在99%左右，国内一季度疫情对发行人销售影响较大，随着国内疫情发展趋势有所缓和，其对于公司销售方面的影响亦在逐渐消除中。疫情对公司销售方面影响主要体现在：

①发行人产品的终端用户多为医疗机构，受疫情影响，部分终端用户在一季度乃至上半年正处于抗疫阶段，目前对于康复器械的采购需求正逐步恢复；

②受疫情影响，发行人下游部分客户复工延迟，销售活动受到一定限制；

③发行人销售发货主要通过物流方式进行，受国内各省的交通管制以及国内物流公司运输能力影响，发行人产品交货周期略有延长。

发行人通过与主要客户沟通，客户需求基本保持稳定。随着下游客户逐步复工以及物流运输能力恢复，发行人销售方面逐步恢复正常。

（2）采购方面

2020年一季度，发行人原材料有部分库存，公司主要原材料供应商也有部分库存，疫情对发行人采购影响较小，随着国内疫情发展趋势有所缓和，二季度公司采购基本趋于正常。主要影响情况如下：

①部分境内供应商受疫情影响，复工日期有不同程度延迟，主要供应商基本已复工，受疫情影响逐渐消除；

②部分境外供应商，受疫情和物流影响，部分原材料存在交货周期变长的情况。

目前，主要供应商基本恢复正常供货，少数供应商存在影响，随着供应商逐步全面复工和物流运输能力恢复，疫情对发行人采购影响进一步降低。

（3）生产方面

因疫情原因，2020年春节假期过后公司全面复工的时间较往年有所延迟。公司大多数车间均延迟复工，3月9日起生产部门逐渐开始恢复生产，疫情对公

司一季度的生产活动有一定影响。

截至本回复出具之日，发行人已全面复工复产，疫情对发行人采购、生产及销售的影响已基本消除。

2、发行人停工及复产复工情况

为落实国家以及河南省内疫情防控要求以及为保护员工自身生命健康，2月1日至3月9日公司基本处于停产状态；3月9日，与疫情设备生产相关的部分班组和重要部门（研发部门、质控部门、生产部门、采购部门、财务部门等）复工，复工率约30%；3月16日，公司非湖北籍员工全面复工，复工率约90%，销售人员除湖北省外已开展销售业务；4月初已全面复工。

3、发行人日常订单或重大合同的履行情况

公司按照疫情防控要求，严格采取防疫措施，平稳有序进行公司经营生产，公司已于2020年4月初正式全面复工复产。公司与客户保持良好沟通，对于在手订单均能保证正常供应，日常订单或重大合同的履行不存在障碍。

4、新冠疫情对发行人一季度及上半年营业收入的影响情况

康复医疗器械的下游客户主要是各级医疗机构、残联系统、民政系统等机构。一季度正处在全力抗疫阶段，大批量康复设备的采购需求暂停，疫情对公司2020年一季度销售影响较大。4月份以来，销售人员已陆续复工，日常订单的招投标、各地区线上宣传推广、项目培训学习、推动项目签约等工作逐步开展。

发行人2020年第1季度实现营业收入6,479.52万元、较2019年同期下降23.86%左右；发行人2020年上半年度实现营业收入18,591.01万元、较2019年同期上涨1.38%左右：

单位：万元

项目	一季度			上半年		
	2020年实际 (万元)	2019年实际 (万元)	同比变动	2020年实际 (万元)	2019年实际 (万元)	同比变动
营业收入	6,479.52	8,509.55	-23.86%	18,591.01	18,337.14	1.38%

新冠疫情对公司2020年一季度的产量及销量有一定影响，随着国内疫情的控制，二季度逐渐恢复至原有水平，2020年上半年整体收入与去年同期持平，

未发生重大变化。

同时，由于康复医疗器械行业下游客户以公立医疗机构为主，其采购资金主要依赖于政府投入，本身具有季节性特点，公司及行业下半年的收入一般会高于上半年的收入。

(二)如疫情对发行人有较大或重大影响，该影响是否为暂时性或阶段性，是否已采取必要的解决措施，未来期间是否能够逆转并恢复正常状态，是否会对全年经营业绩情况产生重大负面影响，对发行人持续经营能力及发行条件是否有重大不利影响

新冠疫情发生以来，公司严格落实国家以及河南省内疫情防控要求，做好复工复产安排，进行防疫宣传、生产车间全面消杀等措施，为复工后的生产工作做出了充足准备。

同时，公司与客户、供应商的保持密切沟通协调，积极降低疫情对公司生产经营的影响。虽然疫情对公司及部分客户、供应商短期生产经营的开展带来一定限制，从而对公司短期业绩造成了一定不利影响，但总体而言影响可控、不构成重大影响，从目前情况来看，新冠疫情对公司的影响仅为暂时性和阶段性的。

目前，公司已全面复工复产，生产经营已基本恢复正常，公司日常订单或重大合同均能够正常履行。再加上本次疫情中，发行人有多项产品有助于疫情，发行人有35种产品入选《新冠肺炎疫情防治急需医学装备目录》；并且，发行人被河南省工业和信息化厅列入《河南省疫情防控重点保障物资生产企业名单》，被河南省发展和改革委员会列入《河南省疫情防控重点保障企业名单》。疫情过后，预计国家会加大在呼吸康复、重症康复、康复科的投入，公司将会享受到这方面的政策红利。

2020年3月11日，中国工商银行总行内黄支行依据财政部、人民银行等部委发布的“财金5号文”向公司批复5,000万元疫情防控专项贷款额度，将主要用于与疫情防控相关的医疗设备生产经营活动。

随着疫情在全国范围内有效控制，2020年下半年公司外部经营环境、产品

需求将较上半年疫情期间改善，预计在新冠疫情继续平稳控制的情况下，不会对公司全年经营业绩、持续经营能力及发行条件产生重大不利影响。

二、核查情况

（一）核查过程

申报会计师针对上述事项执行的程序包括但不限于：

1、查阅相关行业研究资料、行业分析报告、相关政策等，分析行业的发展趋势及外部经营环境变化趋势；

2、访谈发行人实际控制人、主要经营管理层等，了解行业发展趋势以及发行人持续经营能力，了解新冠疫情对发行人生产经营的影响情况及发行人的应对措施；

3、查阅发行人2020上半年及2019年同期生产量、销售订单量、订单金额和发货单，分析疫情对生产经营的影响，并核查发行人新增订单的增长与真实性情况；

4、查阅发行人2020年上半年及2019年同期采购订单及执行情况，核查发行人供应商的供货情况，是否存在重大困难；

5、查阅发行人2020年上半年及2019年同期的营业收入、净利润等财务数据，分析财务指标的变动情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

（1）新冠疫情对发行人采购、生产、销售不存在重大影响，对发行人履行日常订单或重大合同不存在重大障碍；新冠疫情对公司2020年一季度的产量及销量有一定影响，随着国内疫情的控制，二季度逐渐恢复至正常水平，上半年整体收入与去年同期持平，未发生重大变化；

（2）新冠疫情对发行人的经营影响有限，且随着国内疫情的控制，发行人生产经营已恢复正常状态，不会对全年经营业绩情况产生重大负面影响，对发行人持续经营能力及发行条件无重大不利影响。

（此页无正文，为《立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于河南翔宇医疗设备股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函的回复说明》（上证科审（审核）[2020]396 号的回复说明之签章页）

立信会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：梁谦海
(项目合伙人)



中国注册会计师：陈清松



二〇二〇年八月十四日